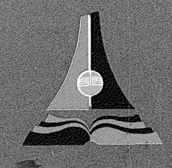
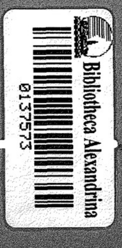
مركز البحوث والدراسات الفلسطينية
دائرة التحليل الاستراتيجي

الأردن والعائد من السلام مع إسرائيل

فريدة سلفيتي





آذار (مارس) ١٩٩٧

مركز البحوث والدراسات الفلسطينية
Center for Palestine Research and Studies (CPRS)

تأسس مركز البحوث والدراسات الفلسطينية في العام ١٩٩٣ كمؤسسة مستقلة للبحث العلمي والأكاديمي والتحليل السياسي. يقوم المركز بدراسة المتغيرات والتطورات المحلية والاقليمية والعالمية ومدى تأثيرها على عملية بناء الكيان الوطني الفلسطيني.

ولتحقيق أهدافه، يشجع المركز البحث في دوائر اهتمامه المتمثلة في المجالات الاجتماعية والاقتصادية والقانونية والسياسية والاستراتيجية. ويوفر المركز المكان والارضية المناسبة لالتقاء العلماء والباحثين الفلسطينيين في جو من الحرية الأكاديمية التامة. ولذلك فهو يفتح أبوابه أمام جميع العلماء والباحثين والخبراء الفلسطينيين.

لا يتبنى المركز مواقف سياسية معلنة أو غير معلنة، وتقوم سياسته على نشر وتعميم كل ما يصدر عنه من أعمال .

يصدر المركز دورية **السياسة الفلسطينية** وهي فصلية سياسية علمية محكمة تهتم بشؤون السياسة الفلسطينية المختلفة.

الأردن والعائد من السلام مع إسرائيل

فريدة سلفيتي

دائرة التحليل الاستراتيجي
مركز البحوث والدراسات الفلسطينية
نابلس - فلسطين
آذار (مارس) ١٩٩٧

تم اعداد هذا الكتاب ضمن مشروع "مفاوضات الحل النهائي" الذي تشرف عليه دائرة التحليل الاستراتيجي في مركز البحوث والدراسات الفلسطينية. يمكن الحصول على نسخ أخرى من الكتاب بالكتابة إلى عنوان المركز.

مركز البحوث والدراسات الفلسطينية
ص.ب. ١٣٢
شارع صلاح الدين
نابلس، فلسطين
ت ٣٨٠٣٨٣ (٠٩)، ٣٨١٦١٩ (٠٩)
فاكس ٣٨٠٣٨٤ (٠٩)

المحتويات

المؤلف

فريدة سلفيتي

تحمل شهادة الماجستير من جامعة لندن وتعمل مديرة للتحرير في مجلة *Issues* في باريس . عملت في السابق ضمن الفريق الفلسطيني لمفاوضات السلام في واشنطن. كتبت مقالات صحفية في جريدتي الحياة و *Jordan Times*.

الأردن والعائد من السلام مع إسرائيل

مقدمة:

بعد توقيع الأردن وإسرائيل على معاهدة السلام عام ١٩٩٤ روج قادة البلدين لفوائد إقتصادية قالوا أنها ستحدث نقلة نوعية في إقتصاديات الشرق الأوسط. وإنصب الخطاب الرسمي على التأكيد أن الحقبة الجديدة من السلام ستشهد نمواً إقتصادياً من خلال الإستثمارات الأجنبية في المنطقة وإقامة المشاريع المشتركة وبدء تبادل تجاري ستستفيد منه الأردن وإسرائيل. ورغم مشاركة العديد في القطاع الخاص حكومتي البلدين تفاؤلهما، حذر العديد في الأردن من أن معاهدة السلام الأردنية الإسرائيلية ستكون البوابة التي ستدخل منها إسرائيل إلى السوق العربي في طريق السيطرة على إقتصاديات العالم العربي.

لكن بعد أكثر من عامين من توقيع المعاهدة، تخللهما القليل من الإنجازات والكثير من الإحباط، لم ينجم عن المعاهدة إلا القليل من الفوائد الإقتصادية التي كان روج لها المتفائلون إلا أن ما تحقق كان أكثر مما توقع المتشائمون. ولا يمكن عزو قلة الإنجازات إلى رفض التعامل مع إسرائيل والى إستمرارية وجود العوائق الإقتصادية والتباطؤ في إتمام الإتفاقيات الإقتصادية والتجارية فقط. ويمكن القول أن الإستراتيجية التي تبنتها إسرائيل في التعامل مع الأردن بالإضافة إلى عوامل سياسية وإقتصادية إقليمية لعبت الدور الأكبر في الحيلولة دون تحقيق الفائدة القصوى من السلام. ويوحي الأسلوب الذي إتبعته إسرائيل في التعامل الإقتصادي مع الأردن بأن إسرائيل تريد إستغلال معاهدة السلام بشكل يعتقد رجال أعمال أردنيون بأنه لا يخدم مصالحهم. وأدى ذلك إلى تأكيد مخاوف قديمة ومتأصلة حول جدية وإستعداد إسرائيل في أن تكون شريكاً في عملية التنمية الإقتصادية.

يعالج هذا البحث التعاون الاقتصادي الأردني الإسرائيلي كما تراه إسرائيل ويركز على العلاقات بين القطاعين الخاصين في البلدين وليس على المشاريع الكبيرة المعقودة الأطراف التي

يبحث فيها القطاع العام. ويلخص البحث الفوائد الإقتصادية التي جنتها إسرائيل منذ توقيع معاهدة السلام مع الأردن وإتفاقيات الحكم الذاتي مع منظمة التحرير الفلسطينية ليستنتج أن إسرائيل هي المستفيد الأكبر من السلام. إسرائيل إستفادت من إنهيار المقاطعة العربية مما سمح لها بإقامة علاقات تجارية مع دول رفضت التعامل معها في السابق . وفوق ذلك بدأ العديد من الشركات الدولية الكبرى الذين يروا في إسرائيل مدخلاً إلى أسواق العالم العربي في البحث في إقامة علاقات تجارية وإقتصادية مع شركات إسرائيلية.

لكن بعكس المخاوف من أن إسرائيل ستسيطر على إقتصاديات المنطقة يستنتج هذا البحث أن إسرائيل لا تعتبر الأسواق العربية أولوية إقتصادية. فعائدات السلام بالنسبة لإسرائيل لن تتحقق من خلال العلاقات مع الدول العربية أو الأردن ذوي الإقتصاد الصغير الذي لن يوفر لإسرائيل سوقاً كبيراً أو علاقات تجارية كثيفة . فإسرائيل ستستفيد من إقامة علاقات تجارية مع دول غير عربية لم تتعامل معها بالسابق بسبب قانون المقاطعة العربية ومن خلال بشائر علاقات مع شركات دولية كبرى ترى في إسرائيل مدخلاً إلى الشرق الأوسط.

وستستفيد الشركات الإسرائيلية من خلال الحصول على وكالات وحقوق لتمثيل شركات دولية كبرى في المنطقة.

إستقى هذا البحث مصادره من الصحافة العبرية والإنجليزية. معظم المراجع من الصحافة العبرية كانت ترجمت إلى الإنجليزية ونشرت في منشورات ناطقة بالإنجليزية. أما المواد التي لم تترجم إلى الإنجليزية فتميل إلى انتقاد الإتفاقية الإقتصادية مع الأردن وتبدو متشائمة حول قدرتها على تحقيق فوائد إقتصادية لإسرائيل. أما الصحافة الناطقة بالإنجليزية فتميل إلى تبني مواقف متفائلة ورسم صورة مشرقة للعلاقات الأردنية-الإسرائيلية الإقتصادية. ويعزى ذلك بشكل كبير إلى أن معظم الشركات الدولية المهتمة في بناء مشاريع وأعمال تجارية في إسرائيل تعتمد على معلومات في الصحافة الناطقة بالإنجليزية والتي تحاول أن تلعب دوراً دعائياً.

مؤتمرا عمان والدار البيضاء: إرساء سابقة

كان الفرق كبيراً بين مؤتمر القمة الإقتصادي الذي عقد في عمان في تشرين الأول (أكتوبر) ١٩٩٥ وحضره رجال أعمال عرب وإسرائيليون، وبين مؤتمر القمة الإقتصادي الذي عقد في الدار البيضاء عام ١٩٩٤ حيث إتسم المزاج المهيمن هناك بالتفاؤل والطموح الجامح، وتم إقتراح عدد من المشاريع الضخمة الإقليمية والثنائية. مؤتمر عمان كان أكثر واقعية، إذ تم تصغير المشاريع التي كان قد تم إقتراحها في مؤتمر الدار البيضاء. والأهم من هذا أن الذين التقوا في عمان أرادوا أن يحصلوا على نتائج ملموسة من الإتصالات التي تمت في الدار البيضاء. لكن القاسم المشترك بين المؤتمرين هو كونهما أول مؤتمرين بهذا الحجم وبهذه الطبيعة،

إذ جمعا بين رجال الأعمال الناشطين في منطقة الشرق الأوسط كلها، بما فيهم الإسرائيليون، كي يتباحثوا في الشأن الإقتصادي . وكان الأمل معقوداً على أن تثمر هذه اللقاءات في تحقيق تعاون إقتصادي على المستوى الإقليمي يسهل التنمية الإقتصادية الإقليمية . وكان الإعتقاد قائماً ولا يزال أن تحقيق فوائد إقتصادية سيدعم السلام ويعززه وسيدفع بإتجاه تحويل الإتفاقات التي تم عقدها بين الزعماء إلى سلام وعلاقات بين شعوب المنطقة.

ولهذين المؤتمرين أهمية بالنسبة للذين يعتقدون أن دعم عملية السلام والتطبيع الكامل للعلاقات مرتبطان بشكل وثيق بالمنافع الإقتصادية العائدة من السلام، والذين يعتقدون أيضاً أن عرى إتفاقات السلام تتوثق وتتعزز بتبني سياسات السوق الحرة وبتحرير التجارة من القيود كافة، إذ من شأن هذا كله أن يحسن مستوى المعيشة لشعوب المنطقة كلها، مما يؤدي بدوره إلى تعاظم التأييد الشعبي للسلام وضمان تنمية الإزدهار والإستقرار في المنطقة وإحقاقهما. ويقول هؤلاء بأن مؤتمري الدار البيضاء وعمان كانا مهمين من حيث أنهما أرسيا أسس التعاون الإقتصادي، أو أرسيا سابقة لهذا التعاون، وأسس الإتصالات. وكان الأمل أن يشهد المؤتمران تحركات كبيرة ومفاوضات بخصوص الإتفاق على مشاريع دولية يتم بعد ذلك تنفيذها، مما يوفر البنى التحتية الإقليمية العامة المطلوبة لتسهيل التعاون التجاري والإقتصادي بين دول المنطقة كافة، وان يوفروا للأفراد من رجال الأعمال والشركات الفرصة لكي يقرروا ما إذا كانوا على إستعداد للإنطلاق مما يوفره المؤتمران من فرص.

سعى الإسرائيليون في مؤتمر عمان إلى التقليل من أهمية وضخامة المشاريع التي إقترحوها في مؤتمر الدار البيضاء بعدما أدركوا انهم أخافوا إلى حد ما رجال الأعمال العرب وزرعوا بذور الشك بينهم في ذلك المؤتمر . ففي أعقاب إنفراط عقد مؤتمر الدار البيضاء تنامت الشكوك العربية في أن الإسرائيليين كانوا بالفعل يحاولون الحصول إقتصادياً على ما فشلوا في الحصول عليه بالحرب طيلة فترة الصراع العربي - الإسرائيلي. وبدأ العرب يعربون عن خشيتهم من أن إسرائيل تنوي إختراق المنطقة العربية إقتصادياً، ومن أن الإستعمار الإقتصادي سيحل محل الإستعمار السياسي . لكن السؤال الذي يطرح نفسه يتمحور حول مقدار الواقعية في هذه المخاوف العربية، وحول ما إذا كانت إسرائيل تستفيد إقتصادياً من إختراق جيرانها العرب، أو حول ما إذا كان عائد السلام بالنسبة لها يكمن في مكان آخر غير منطقة الشرق الأوسط وربما في إختراق أسواق أخرى، وأخيراً حول مكمن المصالح الإقتصادية الإسرائيلية ومدى مساهمة العرب، وخاصة الأردن، في تحقيق الأهداف والأغراض الإسرائيلية . ومن شأن التمعن في التعاون الإقتصادي والتجاري الناشئ بين الأردن وإسرائيل أن يوضح ملامح العلاقات الإقتصادية التي قد تبنيها إسرائيل مع دول المنطقة كلها، علماً بأن المناطق الفلسطينية تقع بين الطرفين وتؤثر على صنع القرار الإقتصادي في كل من الأردن وإسرائيل.

الإقتصاد الإسرائيلي

بدأت "المعجزة" الإقتصادية الإسرائيلية التي تتسم بالتوسع الإقتصادي الضخم تتبلور في مطلع التسعينيات، وقبل محادثات السلام في مدريد. وقد تزامن هذا التبلور مع إرتفاع عدد القادمين من الإتحاد السوفياتي السابق إلى إسرائيل. وساهم المهاجرون الجدد في إزدهار قطاع الإنشاءات لتوفير مساكن لهم في ضوء النقص المزمن في المباني السكنية، مما ساهم بدوره في نمو إقتصاد كبير. لكن بالإضافة إلى ذلك كان المهاجرون الجدد مؤهلين بشكل ممتاز، حيث جلبوا معهم مهارات ومعدات ساهمت، في المقام الأول، في تنمية قطاع التكنولوجيا المتطورة في إسرائيل.

ومما ساهم في هذا الإزدهار إنتهاء الحرب الباردة وقيام حكومة إسرائيل بتنفيذ برنامج شامل يتناول إصلاح البنية الإقتصادية الإسرائيلية. تشهد إسرائيل منذ عام ١٩٨٥ تحريراً إقتصادياً يشمل التوجه نحو الخصخصة، وحققت الحكومة تقدماً كبيراً في مجال الإتصالات كافة وفي مجال إلغاء الأنظمة والقوانين المقيدة وإصلاح نظام العملات. وهي تعتمد حالياً إلى بيع الشركات الحكومية في الوقت الذي تجدد فيه الإندفاع في سبيل الخصخصة. ومن الشركات المعروضة للبيع شركة "بيزك" الناشطة في مجال الإتصالات كافة، والتي يجري بيعها في المقام الأول في الأسواق الأمريكية والأوروبية (الاتحاد الأوروبي). وشركة "ازرائيل كميكالز" وشركة "شيكون يوبيتوا" الناشطة في المجال الإنشائي. وتنوي الحكومة الإسرائيلية أيضاً بيع شركة العال "شركة الطيران الوطنية" ومصرف "بنك هابوعاليم" أكبر مصرف إسرائيلي.

وقد إزداد ناتج إسرائيل المحلي الإجمالي بشكل كبير حتى بات يعتبر حالياً من أكثر النواتج نمواً وإزدياداً في العالم كله، وتم خفض مساعدات الدولة بشكل درامي من ١١,٥ في المئة من الناتج المحلي الإجمالي عام ١٩٨٠ إلى ٢٪ فقط من هذا الناتج عام ١٩٩٤ . وتراجعت الديون الحكومية من ١٧٦٪ من الناتج المحلي الإجمالي عام ١٩٨٥ إلى ٨٨٪ منه الآن. أما الإستثمارات فقد إزدادت ١٣٪ عام ١٩٩٤ فيما إزداد الناتج المحلي الإجمالي في العام نفسه ٦,٨٪ بعدما كانت نسبة الزيادة ٣,٤٪ عام ١٩٩٣ [١].

وخلال الأرباع الثلاثة الأولى من عام ١٩٩٣ بدأ التوسع الإقتصادي يبطئ بسبب المشاكل الأمنية التي كانت تواجهها إسرائيل. لكن الإقتصاد إستأنف نسبة النمو السابقة في نهاية ١٩٩٣ مع تحقيق إنفراج في عملية السلام في الشرق الأوسط بالتوقيع على إعلان المبادئ بين منظمة التحرير الفلسطينية وإسرائيل والذي تلاه الإعلان عن معاهدة السلام بين الأردن وإسرائيل في تشرين الأول (أكتوبر) ١٩٩٤ . وفي العام الأخير بالذات نما الناتج المحلي الإجمالي ٧٪ ثم ٨٪ في العام التالي. وكان أكبر دافع لهذا النمو، في رأي المطلعين، الإنشاءات السكنية التي يسببها إستمرار تدفق المهاجرين الروس [٢].

الإقتصاد الأردني

يعتبر الإقتصاد الأردني بالمقارنة مع الإقتصاد الإسرائيلي متواضعاً جداً ولم يشهد النمو الكبير الذي شهده الإقتصاد الإسرائيلي بل تلقى نكسات كتلك التي سببتها أحداث مثل حرب الخليج. ففي عام ١٩٩٣، كانت قيمة ناتج الأردن نحو ٧٪ تقريباً من قيمة الناتج الإسرائيلي . وفيما يصل دخل الفرد السنوي في إسرائيل إلى ١٣ ألف دولار لا يتجاوز هذا الدخل ١٣٠٠ دولار في الأردن [٣].

ويعتقد الخبراء أن الإتفاق الإقتصادي بين الطرفين لن يفيدهما كثيراً من الناحية الإقتصادية بسبب الفرق الكبير بين الإقتصادين. فالإتفاق بين الطرفين ذو فائدة سياسية أكبر من الفائدة الإقتصادية، ذلك لأن الفائدة الأكبر التي جناها الأردن من التوقيع على إتفاق السلام مع إسرائيل كانت في إلغاء معظم ديونه. وكان عبء الديون الثقيل من أكبر ما يقيد الإقتصاد الأردني، كما كانت تقيد هذا الإقتصاد خدمة هذه الديون التي تراكمت مع مرور الزمن , وحالت دون الإستثمار الأجنبي في الأردن . ولكن ما يجري حالياً هو أن بعض ديون الأردن القديمة تعاد جدولتها، بعدما ألغت الولايات المتحدة معظم ما كان الأردن مديناً به، وبات بالإمكان المضي في تنفيذ برنامج الإصلاح الإقتصادي الأردني .

في عام ١٩٩٤ بلغت ديون الأردن ٦,٨ بليون دولار، ولكن عام ١٩٩٥ شطب ٨٣٠ مليون دولا من هذه الديون [٤] مكافأة للأردن على التوقيع على معاهدة السلام مع إسرائيل (من هذه المشطوبة إستحق مبلغ ٧٠٢ مليون دولار للولايات المتحدة، وقد تم شطبه في تموز (يوليو) ١٩٩٥، وشكل المبلغ نحو ثلاثة أرباع ما كان الأردن مديناً به للولايات المتحدة) . وشهد عام ١٩٩٥ أيضاً جدولة ثلاثة بلايين دولار من الديون , وحضت إدارة الرئيس بيل كلينتون دول نادي باريس على تخفيف عبء الديون على الأردن.

ومن المكافآت الأخرى التي نالها الأردن بسبب توقيعه معاهدة السلام مع إسرائيل قيام الولايات المتحدة بمنحه معدات عسكرية جديدة وزيادة المساعدات الأجنبية التي شملت ٥٠ مليون دولار قدمتها الولايات المتحدة كدعم للمشاريع المائية. كما وافقت الولايات المتحدة على رفع الحصار غير الرسمي الذي كان مفروضاً على خليج العقبة. وبمعنى آخر، عرضت الولايات المتحدة إخراج الأردن من الوضع الإقتصادي البائس جداً الذي كان فيه.

وكان الأردن لتوه قد بدأ يشعر بفوائد الإصلاح الشامل الذي بدأه عام ١٩٨٩ بإشراف صندوق النقد الدولي عندما بدأت أزمة الخليج في منتصف عام ١٩٩٠ التي عانى منها الإقتصاد الأردني كثيراً، إذ تراجعت الصادرات الأردنية بشكل كبير لأن العراق كان قد أصبح من أكبر شركاء الأردن التجاريين.

وبالإضافة إلى هذا كان الأردن دائماً يعتمد على ما يرسله الأردنيون العاملون خارج

بلادهم إلى ذويهم من مال، لا سيما أولئك العاملين في دول الخليج. وقبل حرب الخليج كان الأردنيون والفلسطينيون العاملون في دول الخليج يرسلون إلى الأردن ما يصل إلى ٧٥٠ مليون دولار في العام، وتراجع هذا المبلغ بشكل واضح جراء تسفير دول الخليج للعمال الأردنيين لمعاقبة الأردن على موقفه من أزمة الخليج. وفرض ذلك ضغوطاً إضافية على الإقتصاد الأردني إذ ترتب على الأردن إستيعاب حوالي ٣٠٠ ألف عامل عادوا إلى الأردن .

لهذا إزدادت ديون الأردن الخارجية وبلغت ٦,٧٨ بليون دولار. ووصلت معدلات البطالة إلى ٢٥٪ كما تراجع دخل الفرد بشكل ملحوظ . وإزدادت نسبة الديون العامة إلى الناتج المحلي الإجمالي حتى بلغت نسبة ٢٠٠٪ وأكثر . أما التضخم فإرتفع عامودياً فيما تراجع نمو الناتج المحلي الإجمالي بنسبة ٢٪ [٥]. وبالنظر إلى أن الأردن إعتبر حليفاً للعراق في حرب الخليج فقد خسر شريكيه التجاريين الكبيرين الآخرين، أي السعودية والكويت. وبإضطرار الأردن إلى التقيد بأحكام العقوبات التي تم فرضها على العراق فقد خسر التجارة مع العراق والتي كانت قد خفت كثيراً. ففي عام ١٩٨٩، أي قبل إندلاع حرب الخليج، كانت قيمة الصادرات الأردنية إلى العراق ١٨٢ مليون دولار، أي ربع قيمة الصادرات الأردنية كافة، أما الرقم المماثل الخاص بعام ١٩٩٤ فقد كان، تقديراً، نحو ٧٠ مليون دولار أمريكي [٦].

واستأنف الأردن تنفيذ برنامج الإصلاح الإقتصادي بعد فترة وجيزة من إنتهاء حرب الخليج، ولكن مقدرته على إعادة بناء إقتصاده ترتبط بشكل وثيق بمقدرته على زيادة صادراته وزيادة الإستثمارات المحلية والأجنبية فيه . وعلى الرغم من أن السلام قد يشجع نشوء مناخ "متحرر من المخاطر" إلا أنه يتعين على الأردن تغيير النظام البيروقراطي الحكومي المعقد أكثر مما يجب، وتغيير المناخ الإستثماري غير الودي بالنسبة للمستثمر. وإدراكاً منها لهذا الوضع، أصدرت الحكومة الأردنية , قبيل إنعقاد مؤتمر القمة الإقتصادي في عمان، سلسلة من القوانين الإستثمارية المشجعة التي بسطت البيروقراطية الحكومية وإختصرتها ومنحت حوافز إستثمارية.

ومن الأمور الهامة جداً أن يشعر القطاع الأردني الخاص بالثقة في مقدرة الحكومة على إدارة الإقتصاد العام بشكل سليم جداً، إذا ما كان له أن يلعب دوراً أكبر في الإقتصاد. وترتبط ثقة المستثمرين بالإقتصاد الأردني بشكل كبير بإستمرارية عملية السلام الذي سيكون عاملاً حاسماً في تحديد ما إذا كانت الشركات المحلية والأجنبية ستتخذ من الأردن مقراً لها.

وبالنسبة للإستثمار الإسرائيلي في الأردن، زار عدد كبير من رجال الأعمال الإسرائيليين الأردن بعد التوصل إلى معاهدة السلام محاولين إختبار نوع العلاقات الإقتصادية التي تعود عليهم بأفضل النتائج والتي يمكن عقدها مع الأردنيين. وكان هؤلاء يتساءلون عما إذا كان من الأفضل أو يتعاونوا مع الأردن في مشاريع مشتركة، أو أن يرسلوا السلع الإسرائيلية إلى الأردن كسوق جديدة، أو أن يستخدموا الأردن وسيلة للتخلص من المقاطعة العربية الأولية

التي لا تزال سارية المفعول. وكان الإسرائيليون يتساءلون أيضاً عما إذا كان بإمكان شراكة متساوية أن تتطور أو عما إذا كانت الدول العربية ستكون تحت هيمنة إسرائيل الإقتصادية.

ومن الحجج التي تعزز المخاوف من أن إسرائيل ستهيمن على العرب إقتصادياً أن قيمة الناتج المحلي الإجمالي الخاص بالأردن ولبنان وسوريا والمناطق الفلسطينية معاً هي ٢٤ بليون دولار، مما يجعل هذه الدول عاجزة عن مجابهة العملاق الإسرائيلي الذي تبلغ قيمة ناتجة المحلي الإجمالي ٦٠ بليون دولار [٧]. وسيوفر العرب لإسرائيل، بموجب هذه الحجج، العمالة الرخيصة، وستبقى إسرائيل تجني ثمار تجارتها الدولية التي تتوسع بإطراد، وبفضل الشركات الدولية التي ستختار التحالف مع الشركات الإسرائيلية التي بوسعها توفير المزيد من المنافع لهذه الشركات بدلاً من الشركات العربية. وستكون إسرائيل بموجب هذه الحجج ذراع الإستعمار الإقتصادي.

ومن غير المنتظر أن تتبدد هذه المخاوف العربية من الهيمنة الإسرائيلية الإقتصادية بين ليلة وضحاها. ولهذا ستشكل المخاوف عقبة كبيرة أمام إبرام صفقات تجارية جديدة على المستوى الإقليمي. ويقول الإقتصادي الفلسطيني الدكتور يوسف عبد الحق انه "إذا تم فتح أسواق الشرق الأوسط فستهيمن إسرائيل على سوق تطوير التكنولوجيا الراقية المتطورة، مما سيجعل الإقتصاد العربي خاضعاً للإقتصاد الإسرائيلي" [٨].

ولم يؤد التراكض الدولي نحو عقد إتفاقات تجارية في القطاع الخاص، ونحو عقد لقاءات بين رجال الأعمال الأردنيين والإسرائيليين إلى عقد صفقات بأعداد كانت متوقعة في ضوء الحماس الدولي الذي بدا من الجميع، ولكن مع ذلك عقدت صفقات مهمة حتى الآن وتم الإتفاق على التعاون في العديد من المجالات. ومن الممكن أن تشهد الفترة الراهنة عقد عدد كبير من الاتفاقات أو مفاوضات حول عقود، لكن بشكل متكتم أكثر مما حصل في السابق، لأن رجال الأعمال الأردنيين لا يزالون يخشون أن يعتبرهم الناس بالغي الحماس حيال التطبيع أو يخشون رد فعل أولئك الذين يعارضون تطبيع العلاقات مع اسرائيل.

وتشير التقارير الأردنية إلى أن الأردنيين فوجئوا بالطبيعة الاندفاعية التي اتسم بها السلوك التجاري الإسرائيلي. ولكن الإسرائيليين تعلموا من أخطائهم بسرعة وبدأوا بتلطيف طرق تعاملهم مع الأردنيين وبإعادة تقييم هذه الطرق. فبدأوا بإرسال العرب الإسرائيليين إلى الأردن بدلا من من إرسال اليهود الإسرائيليين لكي يقوّموا المناخ الاقتصادي في الأردن، إذ أن إرسال اليهود غالبا ما كان يقلق الأردنيين ويترك أثارا سلبية عليهم. وكان إرسال العرب الإسرائيليين الذين يتكلمون اللغة العربية ويفهمون الثقافة السائدة في الأردن، عامل طمأنة لرجال الأعمال الأردنيين مما مكن من المزيد من المفاوضات. أضف إلى هذا أن مقادير لا يستهان بها من الاستثمارات الإسرائيلية تذهب إلى الأردن بواسطة "أطراف ثالثة" أي أنها تذهب إلى الأردن وكأنها استثمارات أجنبية غير إسرائيلية.

انماط التعامل المحتمل

ولو تمعن المرء في نوع المفاوضات التي جرت بين رجال الأعمال الأردنيين والإسرائيليين لاكتشف ما يحتمل أن تتسم به العلاقات بين الطرفين في المستقبل. وفي ما يلي تعداد للطرق المختلفة التي يمكن أن يتسم بها التعاون بين الطرفين، أو التي يجري بها هذا التعامل حالياً.

(١) الأردني كمتعاقد فرعي

كانت الشركات الصناعية الإسرائيلية والشركات التابعة لها من أولى الشركات التي عقدت اتفاقات لاقامة مشاريع مشتركة مع الشركات الأردنية. وكانت شركة "دلتا غاليل اندستريز "الإسرائيلية الناشطة في مجال صناعة المنسوجات والتي تتعاون منذ فترة مع مصر في مصنع كلف خمسة ملايين دولار، بدأت مشروعاً مشتركاً مع "شركة البحري" الأردنية في مجال انشاء مصنع للملابس يعتبر مثالا على العمل الذي يكلف به بلد عربي مجاور على أساس أن يكون متعاقدا فرعياً. وتستفيد شركة "دلتا غاليل" من تدني الأجور في الاردن والذي شكل عاملاً أساسياً في قرارها إنشاء مصنع في الأردن. وتنوي شركة "ماكبيل" أيضا افتتاح فرع لها في عمان حيث ترسل ملابس مفصلة مقدما من العفولة إلى عمان ليجري تخييطها ثم تعاد إلى إسرائيل لكي توضع عليها اللمسات الأخيرة ثم تصدر إلى دول العالم.

ويعتبر الإسرائيليون بعض الاستثمارات ذي فوائد محتملة أكثر من البعض الأخر. ويبدو أن الشركات الإسرائيلية مهتمة بشكل كبير في الفوائد المتوقعة من الصناعات النسيجية وصناعات الملابس الجاهزة. بالاضافة الى برامج الكمبيوتر والاتصالات كافة وصناعات البلاستيك وأجهزة الأمن وأجهزة السلامة غير العسكرية. ويهتم الأردنيون من جهة أخرى، في الفرص التي تتيحها المشاريع المشتركة مع الشركات الإسرائيلية في مجالات التكنولوجيا المتطورة الراقية، بما فيها تطوير البرامج والبيوتكنولوجي والأدوية والأبحاث والتطوير .

ويقال إن شركة "ازرائيل اديبل بروداكتس" التي تعتبر من أكبر الشركات الإسرائيلية الناشطة في مجال إنتاج المواد الغذائية، وشركة "سي. بي. سي" الدولية التي تملك ٥١٪ من أسهم الشركة الإسرائيلية الأخيرة وتنشط أيضا في مجال المواد الغذائية، تجريان محادثات ترمي إلى انشاء مصنع للمواد الغذائية في الأردن بقيمة عشرة ملايين دولار بمشاركة شركة أردنية على أساس الاستفادة من العمالة الرخيصة في الأردن بواسطة جعل الشركة الأردنية متعاقدا فرعيا [٩]. وتتفاوض شركة "أمكور" مع شركة أردنية حول إنشاء مصنع مشترك لإنتاج اللوحات الشمسية وتسويقها. أما شركة "بيكل فلاور المحدودة"، أكبر شركة إسرائيلية تربي الزهور وتبيعها، فقد وقعت على مذكرة تفاهم مع شركة أردنية رئيسية ناشطة في مجال الإنشاء بغية إنشاء مزرعة مشتركة في الأردن تتولى إنتاج الزهور وتصديرها، وتقدر تكاليف هذا المشروع الأخير بنحو ثمانية ملايين دولار.

ولن تتخذ إسرائيل قرارات نهائية بإنشاء مصانع مشتركة في الأردن أو مصانع أخرى إلا إذا ضمنت الاستفادة من رخص اليد العاملة فيه. ويذكر أن متوسط الدخل الشهري في الأردن يتراوح بين ١٥٠ و ٢٠٠ دولار بينما يصل إلى ألف دولار في إسرائيل. ومن جهة أخرى، يستفيد الأردن من الرواتب والتعويضات القليلة التي توفرها هذه المشاريع ومن الوظائف التي تولدها. لكن ما يتبقى مما تجنيه هذه المشاريع كافة يذهب مباشرة إلى إسرائيل.

بيد أن موقف الأردن من هذا كله كان حتى الآن متناقضا. فقد اقترحت شركة إسرائيلية على منتج أردني للملابس، يصدر السراويل باسم شركته إلى بريطانيا وهولندا وفرنسا، أن تقدم لهذا المنتج القماش من أوروبا لكي يتولى هو تفصيله وخياطته في الأردن ثم تصديره إلى الخارج، وذلك خلال مؤتمر السلام الخاص بالمنسوجات الذي عقد في نهاية ١٩٩٤ في القدس. وكان من شروط الصفقة أن لايبيع المنتج الأردني منتجاته باسم مصنعه ما لم يتم انشاء شركة ثانية، وأن يكون المنتج الأردني المتعاقد الفرعي الوحيد مع الشركة الإسرائيلية. وكان الرد الأردني فاترا إذا لا يوجد حماس كبير في الأردن للعمل بالتعاقد الفرعي مع شركات إسرائيلية، إذ أن الشركات الأردنية تخشى من أن تصبح معتمدة على الشركات الإسرائيلية، وتفضل التعاقد على هذا الأساس مع شركات أوروبية أو أمريكية، أو أن تنشط بشكل مستقل تماما. كما تفضل الشركات الأردنية المشاريع المشتركة التي يشارك فيها الشريك بالمال والخبرة والوقت والموارد المطلوبة الأخرى.

(٢) العالم العربي كسوق لإسرائيل: مثال الأردن

يستخف الخبراء الاقتصاديون ونظراؤهم الإسرائيليون بمخاوف العرب من الهيمنة الاقتصادية الإسرائيلية، وهي المخاوف التي تبنى على أساس أن العالم العربي قد يصبح سوقا للمنتجات الإسرائيلية. ويدعي هؤلاء الخبراء أن الأسواق العربية ليست جذابة بالنسبة للإسرائيليين، إذ أن هذه الأسواق صغيرة نسبيا وفقيرة إجمالا. فقيمة ما تستورده هذه الأسواق كافة لا تتجاوز نحو ١٣٠ بليون دولار في العام، أي ما يعادل قيمة ما تستورده هولندا وما يقل كثيرا عن قيمة ما تستورده ايطاليا أو فرنسا أو بريطانيا. والأردن مثال ممتاز على ما يقوله الخبراء الإسرائيليون، إذ أن سوقه صغيرة جدا بحيث لا يمكن أن تثير أي اهتمام إسرائيلي بها.

ويقول الخبراء الإسرائيليون أيضا إن العلاقات التجارية-الاقتصادية مع العالم العربي لن تحافظ على الازدهار الذي شهدته إسرائيل خلال العقد الجاري مستمرا. وفي الحقيقة، يدعي بعض الخبراء أن أكبر فائدة يمكن أن تعود على إسرائيل ستأتي من العلاقات التي تقيمها مع دول العالم وليس بالضرورة مع الدول العربية التي لا تشكل سوقا مربحة. ومن جهة أخرى، لا تطلب الأسواق العربية المنتجات الإسرائيلية المعروضة (لا يوجد طلب عليها في هذه الأسواق). فالدول العربية تركز إجمالا على استيراد السلع الاستهلاكية ذات المستوى المتدني والزهيدة الثمن، والأسلحة.

وخلاصة القول أن الدول العربية لا تشكل سوقا متطورة ومناسبة للمنتجات الاسرائيلية المعروضة حالياً، وهي باهظة الثمن، ولا يتعامل معها المستهلك العربي في الوقت الراهن. أضف إلى هذا أن إسرائيل لا تركز على السلع الاستهلاكية، بل تنتج للأسواق الصناعية. ويذكر أن التجارة بين العرب وإسرائيل لم تكن معدومة حتى قبل حلول السلام، بل كانت إما مداورة أو غير ذات أهمية وشبة سرية.

وتشير التقديرات إلى أن قيمة هذه التجارة تراوح بين ٤٠٠ و ٦٠٠ مليون دولار في العام وتركز في المقام الأول على تصدير منتجات المواد الأولية مثل الأسمدة والأدوية الإسرائيلية إلى الدول العربية [١١].

أضف إلى هذا أن الحكومة الأردنية تصر على تبني مبدأ المبادلة على الرغم من أن لدى الإسرائيليين القدرة الممكنة لبيع السلع إلى الأردن. ولهذا توجد مشكلة في الوضع كله. فالأردن لا ينتج الكثير مما يرغب فيه الإسرائيليون، ولهذا فالقوة الكامنة في الأردن للتصدير إلى إسرائيل ثانوية. ولا يستطيع الأردن أن يعوض إلا عددا قليلا جدا من المنتجات التي تستوردها إسرائيل من دول أخرى بعيدة. ومن هذه المنتجات الجلود وبعض المواد الغذائية والرخام والمعادن الخردة. ولكن بوسع إسرائيل تصدير مواد إلى الأردن تشمل المواد الغذائية المصنعة والورق والورق المقوى والأحذية والالكترونيات والكيماويات والخيوط والآليات الصناعية. ولكن السوق الأردنية صغيرة حتى بالنسبة لهذه المنتجات الإسرائيلية.

ويذكر أن الأردن وإسرائيل اتفقا أخيرا على تبادل ٢٠٠ سلعة معفية من الرسوم الجمركية. وأكثر هذه السلع، أي ١٦٦ سلعة، ستستوردها إسرائيل. لكن هذه السلع لن تذهب إلى السوق الإسرائيلية، لأن هذه السوق لا تحتاج إليها. وستكون الكتابة على هذه السلع باللغة العربية، والإسرائيليون لا يشترون سلعا توجد عليها كتابة عربية. ولهذا، ستذهب هذه السلع إلى السوق الفلسطينية، أي أنها ستغرق سوق الضفة الغربية وغزة. والمعلوم أن التدفق التجاري المباشر بين الأردن وبين مناطق الحكم الذاتي الفلسطينية تدنى حتى لم يعد له قيمة تذكر، وحل محله التدفق التجاري المداور، أي عبر إسرائيل التي تستفيد من ضريبة القيمة المضافة ومن الرسوم الجمركية القليلة.

ومن الأمثلة على هذا كله، استيراد الحلويات والسكاكر من مصنع "زلاطيمو" في عمان، حيث تملك هذا المصنع شركة فلسطينية تتخذ من مدينة الخليل مقرا لها. وخلال الانتفاضة تم فتح مصنع في عمان على أمل الاستفادة من رخص اليد العاملة فيه. ويتعين على الشركة الآن، إذا أرادت تصدير منتجاتها إلى المناطق الفلسطينية، أن ترسل هذه المنتجات عبر إسرائيل، كما يتعين عليها تكليف وكيل لها في الناصرة يتولى استيراد سلعها على أن يدفع رسوما جمركية للسلطات الإسرائيلية.

أما فيما يتعلق بالأسلحة، فعلى الرغم من أن المنتجين الإسرائيليين يبحثون دائما عن زبائن جدد، إلا أنه من غير المحتمل، على مايبدو، أن تشتري الدول العربية السلاح الإسرائيلي. ليس هذا لأن الدول العربية لا ترغب في شراء الأسلحة، بل لأنه من غير المعقول أن ترغب إسرائيل في أن يكون جيرانها العرب مدججين بالأسلحة حتى ولو حل السلام نهائيا في المنطقة. ويذكر أن إسرائيل ستتولى صيانة طائرات "أف - ١٦ " التي اشتراها الأردن أخيرا من الولايات المتحدة، ولكن الصيانة تختلف كثيرا عن البيع. وسيكون من النافع لإسرائيل أن تصون الأسلحة الأردنية التي لن توجه ضد العدو السابق إسرائيل، بل ربما ضد أعداء من الشرق لا سيما العراق، في وضعه الراهن، وإيران.

أسواق جديدة

يبدو الخبراء وكأنهم يشيرون إلى أن إسرائيل تصب اهتمامها كله تقريبا على أوروبا الغربية، التي يسميها الخبير الاقتصادي الإسرائيلي بينكاس لاندو "الداخل الطبيعي للاقتصاد الإسرائيلي" بدلا من أن تكون منجذبة نحو السوق العربية ولاسيما السوق الأردنية .

ويشير هؤلاء الخبراء إلى أن الاهتمام الإسرائيلي سينصب الآن على أوروبا الشرقية والوسطى. ويقول خبراء آخرون إن إسرائيل تعيد تقويم استراتيجيتها التصديرية حاليا وتنظر بعين فاحصة ملهوفة إلى الشرق الأقصى وإلى الأسواق الناشئة في أمريكا اللاتينية.

ففي عام ١٩٩٤ وصلت قيمة الصادرات الإسرائيلية إلى آسيا ٢,٨٦ بليون دولار أي أزدادت بنسبة ٢٥ في المئة على قيمة الصادرات إلى آسيا عام ١٩٩٣ . ونمت الصادرات الإسرائيلية إلى دول أمريكا اللاتينية بنسبة ٢٨ في المئة رغم أن قيمتها لم تتجاوز ٥١٧ مليون دولار [١٢]. ويتكهن عدد كبير من المراقبين بأن الصادرات الإسرائيلية إلى هذ الدول كافة ستزداد فيما ستتراجع هذه الصادرات إلى أوروبا والولايات المتحدة، لا قيمة بل كجزء من الصادرات الإسرائيلية كلها، وذلك لصالح التجارة مع الأسواق الناشئة.

ويتمحور السؤال الذي يطرحه المراقبون حول مكان الدول العربية، ولاسيما الأردن، في هذه الصورة الاقتصادية التي ترسمها إسرائيل وهي تزداد تطلعا نحو الشرق. ورغم أن إسرائيل لا تستفيد من الدول العربية كسوق مهمة يمكن استغلالها، من المشكوك فيه أن تكون (إسرائيل) راغبة في أن تقود اقتصاديات هذه الدول. ورغم أن اكتساب هذه الدول قوة اقتصادية قد يوفر لإسرائيل أسواقا أكثر ربحية، قد تبدأ هذه الدول، إذا قويت اقتصاديا، بمنافسة إسرائيل في أسواق المنطقة بما فيها إسرائيل نفسها وفي أسواق العالم.

ومن غير المحتمل أبدا أن ترتاح إسرائيل إلى وضع ينشأ بموجبه اقتصاد عربي بوسعه أن يتنافس معها، أضف إلى هذا أن إسرائيل ترغب في أن تبقى متفوقة تكنولوجيا على العرب. ولكي تبقى كذلك يهمها جدا أن تحد من التصنيع في الدول العربية الجارة.

ومن أكبر عائدات السلام بالنسبة إلى إسرائيل أنها باتت تستطيع تطوير علاقاتها الاقتصادية مع دول كانت تتجنب التعامل معها سابقا لأسباب أهمها المقاطعة العربية لها. ولاسرائيل حاليا علاقات اقتصادية مع دول لم يكن باستطاعتها في الماضي التعامل معها مثل الجمهوريات التي كانت جزءا من الاتحاد السوفياتي والصين وكوريا الجنوبية والهند وحتى مع بعض الدول العربية كالمغرب. ويزور إسرائيل أسبوعيا وفوداً اقتصادية اجنبية لم يكن لاسرائيل علاقات معها في السابق. وتأمل هذه الوفود في توثيق عرى علاقات كانت ودية في شكل عادي. ومن جهة أخرى تندفع إسرائيل في سبيل التعامل مع دول جديدة على أمل إقامة علاقات تجارية ناجحة معها. وركزت إسرائيل حتى الآن خصوصا على الأسواق الناشئة الكبيرة . والمنتظر أن تزداد الصادرات الإسرائيلية في خلال الأعوام المقبلة جراء نجاحها في توسيع أسواقها الاقتصادية مستفيدة من الأسواق الناشئة الكبيرة. وتتفوق إسرائيل خصوصا، في هذه الأسواق، في مجال البنى التحتية، وتبذل الشركات الإسرائيلية نشاطا كبيرا في مجالات الاتصالات كافة والكمبيوتر والهندسة بأشكالها وأنواعها. وتتميز إسرائيل عن غيرها من الدول في مجال تزويد الأسواق الناشئة الكبيرة بالخبرة في التكنولوجيا الراقية والالكترونيات الطبية التي تستخدم الكومبيوتر والتكنولوجيا الزراعية والبرامج التربوية (برامج الكومبيوتر التربوية).

ومنذ فترة والصادرات الإسرائيلية تسجل نجاحات كبيرة، فقد ازدادت بنسبة ١٢ في المئة عام ١٩٩٣ بينما ازداد التبادل التجاري الدولي، في ذلك العام، بين اثنين وثلاثة في المئة فقط [١٣]. وساهم فتح أسواق جديدة في أوروبا الشرقية وفي الشرق الأقصى في زيادة هذه الصادرات على نحو لا يستهان به. واعتبرت هذه الزيادة في الصادرات جزءا من عائد السلام، أو من العملية السلمية. ونمت الصادرات الإسرائيلية، إلى دول لا ترتبط مع إسرائيل باتفاقات تجارية رسمية، ٣٨ في المئة عام ١٩٩٣، وكانت هذه الصادرات مسؤولة عن ٨٠ في المئة من النمو الإجمالي في الصادرات الإسرائيلية [١٤]. وفي عام ١٩٩٥ وصلت قيمة ما صدرته إسرائيل إلى الهند ٣٠٠ مليون دولار، بينما لم تجاوز قيمة الواردات من الهند ١٢٥ مليون دولار [١٥]. وازدادت الصادرات الإسرائيلية إلى اليابان بنسبة ٣٧ في المئة في العام نفسه وبلغت قيمتها ٨٨٠,٧ مليون دولار بينما لم تتجاوز القيمة المماثلة عام ١٩٩٤ نحو ٦٤٠,٥ مليون دولار، وكان أكبر العوامل المسؤولة عن تحسن وضع الصادرات الإسرائيلية الصناعات التكنولوجية الراقية المتطورة [١٦].

وفيما تزداد إسرائيل تطلعا إلى هذه الأسواق لكي توسع صادراتها وتعززها، تزداد هذه الأسواق تطلعا إلى إسرائيل لكي تستفيد من معرفتها وخبرتها، فالصين تفتح أبوابها أمام الصادرات الإسرائيلية في مقابل تعاون إسرائيل معها في مجال الأبحاث والتطوير الخاص بالعمليات الصناعية. ووقعت الهند وإسرائيل اتفاقا يتناول التعاون بينهما في المجال الزراعي. وصبت الهند اهتمامها على الاستفادة من المعرفة والخبرة المطلوبتين لزراعة الموز.

وستأتي هذه الخبرة من سكان كيبوتز روش هانيكرا الإسرائيلي (التعاونية الزراعية) وأبدت الهند حتى الآن رغبة قوية جدا في الاستفادة من التكنولوجيا الزراعية الإسرائيلية. ووقعت شركة "ميتزربلاس" الناشطة من كيبوتز ميتزر، اتفاقا طويل الأجل بقيمة ٣,٥ مليون دولار مع وزارة الزراعة في تركمنستان لكي تمدها بالخبرة والمعرفة الزراعيتين. وفي مجال الاتصالات كافة، تعرض شركة "بيزك" الإسرائيلية، منذ فترة، وباندفاع كبيرة تنفيذ المشاريع التي تتناول تركيب أنظمة الهاتف وتشغيلها في دول كبولندا والمجر ومقدونيا وأوزبكستنان وكازاخستان وأدربيجان والهند. وكان من المنتظر أن تبدأ مجموعة "فاسل" التي تنتمي إليها شركة بيزك، تزويد ولاية غوجورات الهندية بخدمات اتصال خلوية في تموز (يوليو) الماضي. وتشارك بيزيك أيضا في مشروع دولي ضخم يتناول تحسين نظام الهاتف الروسي [١٧]. كما وقعت هذه الشركة الإسرائيلية عقدا بقيمة ٧٠ مليون دولار مع وزارة الاتصالات المجرية يتناول تمديد شبكة اتصالات مؤلفة من مئة ألف خط هاتفي. وستستثمر شركتان إسرائيليتان أخريان هما "دنكنر أنفستمانتس" و "شمروك غروب" التي تتخذ من كاليفورنيا مقرا لها ما يزيد على ١,٥ بليون دولار بغية إنشاء نظام هاتفي في بولندا [١٨]. وفازت شركة "تاديران كوميونيكشنز" بعقد بقيمة ٣,٥ مليون دولار لتزويد شركة الهاتف الأرجنتينية بأجهزة تنتجها الشركة الإسرائيلية تمكن عددا من الأشخاص من استخدام خط هاتفي واحد في الوقت نفسه. وبدأت هذه الشركة الإسرائيلية نفسها تسليم معدات اتصال بقيمة مئة مليون دولار لجمهورية سلوفينيا التي كانت جزءا من يوغوسلافيا. وهذه كلها مجرد أمثله قليلة على الصفقات التي تعقدها إسرائيل مع الاسواق الناشئة الكبيرة والصغيرة بغية تزويدها بالمعرفة والخبرة والمساعدة التكنولوجية.

دول عربية تفتح أبوابها

ومن عائدات السلام الأخرى لإسرائيل تحسن علاقاتها مع الدول العربية، إذ شجع اتفاقا السلام مع كل من منظمة التحرير الفلسطينية والأردن الدول العربية على بدء التعامل مع إسرائيل في شكل يذكر بأحجار لعبة الدومينو (يسقط حجر ويتبعه آخر، الخ). وعلى رغم أن قانون المقاطعة العربية لإسرائيل ما زال قائما، خفت حدة هذه المقاطعة على نحو لا يستهان به. ففي خلال الأسابيع التي تلت التوقيع على اتفاق المبادىء وحتى الآن جرت اتصالات تجارية متعددة جدا بين الإسرائيليين والعرب لا سيما الفلسطينيين منهم. ومنذ الاتفاق بين الأردن وإسرائيل، بدأ الأردنيون يتصلون بالإسرائيليين وتم عقد محادثات واجتماعات في أوروبا والولايات المتحدة، وانضم إلى هذه المحادثات والاجتماعات رجال أعمال عرب آخرون ساعون إلى قطف ثمار السلام.

وشارك رجال أعمال خليجيون ومغاربيون، لا سيما في المغرب، في مفاوضات تجارية، حتى في صفقات تجارية مع إسرائيليين. وتمحورت المحادثات حول إنشاء شركات مشتركة

وحول ترتيبات تصديرية واستيرادية. وقرر القطريون والأماراتيون أخيرا المشاركة في هذا النشاط كله بكل قواهم إذ أنهم يزورون إسرائيل بأعداد كبيرة بغية البحث في صفقات تجارية، مما جعلهم يقفون حاليا في طليعة الناشطين في عملية التطبيع.

ورغم أن عددا كبيرا من رجال الأعمال العرب هرول إلى إسرائيل مفتوح اليدين والذراعين لكي يتلقف أي فرصة ويستخدمها لكي يعقد صفقات، خوفا من أن يسبقه آخرون إلى عقد الصفقات وتوصل عدد من هؤلاء إلى عقد صفقات واسعة النطاق مع الإسرائيليين، لا يزال عدد آخر كبير من رجال الأعمال العرب يمتنع عن التعامل مع اسرائيل وينظر إلى أبعد من المنفعة الشخصية التي قد يحصل عليها لكي ينظر في المعاني الضمنية الأكبر للتعامل مع إسرائيل.

ومن الغايات الأخرى الكامنة وراء إنشاء شركات مشتركة، أو إقامة مصانع في الأردن تجاوز المقاطعة العربية الأولية والالتفاق حولها إذ أن هذه المقاطعة لا تزال قائمة فاعلة حتى اليوم.

ورغم أن المقاطعة الثانوية صارت في ذمة التاريخ ولم تعد موجودة، لا يزال مواطنو بعض الدول العربية ممنوعين من الاتصال المباشر مع الشركات الإسرائيلية ومن شراء منتجات هذه الشركات. ولهذا يشكل الأردن طريقا لتجاوز هذه المقاطعة. وفيما تخطط الشركات الإسرائيلية للعمل الاقتصادي في الأردن تستكشف هذه الشركات مدى استعداد الدول العربية الأخرى لتكون سوقا للسلع الإسرائيلية، نتيجة صغر السوق الأردنية.

(٣) الأردن كجسر للعالم العربي

وطالما بقيت المقاطعة العربية لإسرائيل قائمة، سيكون أهم دور للسوق الأردنية هو استعمالها كجسر لنقل السلع من خلاله إلى العالم العربي ولا سيما إلى الخليج العربي [١٩]. ويقول أفي بارسيسا، مدير التسويق في مخزن الاثاث "هولنديا إنترناشونال" الذي ينوي فتح أربعة مخازن للأثاث عبر نهر الأردن، إنه من شأن فتح أبواب الأردن والترتيبات الجمركية الليبيرالية معه أن تخفض تكاليف عملية التصدير إلى الدول التي لا تزال تقاطع إسرائيل [٢٠]. وفي خلال السنوات القليلة المقبلة، سيكون الأردن قاعدة أفضل بكثير من إسرائيل للبيع إلى دول الشرق الأوسط.

ومن الشركات الإسرائيلية التي تفاتح الأردن بما بوسعها أن تقدمه له مقابل دخولها إلى المنطقة كلها شركة "نيتافيم" الناشطة والمتخصصة في مجال الري. وتهتم هذه الشركة بتأسيس شركة تابعة لها في الأردن تتولى تسويق منتجاتها في العالم العربي. وتشير التقديرات إلى أن قيمة ما يمكن أن تبيعه هذه الشركة التابعة سنويا ستكون نحو عشرة ملايين دولار [٢١]. لكن "نيتافيم" ليست الشركة الوحيدة، فشركة "ساون" الناشطة في إنتاج مواد

التنظيف تفاوض منذ فترة بغية تأسيس مصنع للتعبئة في الأردن بمشاركة شركة أردنية، على أن تباع المنتجات المعبأة في الأردن الى دول الخليج بغية الالتفاف على أحكام المقاطعة الدولية. وتنوي شركة "تنوفا" الناشطة في إنتاج الألبان ومشتقاتها وتوزيعها في إسرائيل، إنتاج منتجاتها وتوزيعها في طول الشرق الأوسط وعرضه بمشاركة مستثمرين فلسطينيين وأردنيين. وستوزع هذه الشركة منتجاتها أيضا في الأردن وفلسطين، وتنوي إنشاء مصنع مشترك في الأردن بالاستناد إلى خبراتها ومعرفتها وإلى اليد العاملة العربية الرخيصة.

ومن الطبيعي أن الأردن يأمل أن لا ينحصر عائد السلام له في أن يصبح مجرد أنبوب أو جسر للسلع الإسرائيلية. وينظر الأردن حاليا في إمكانات واحتمالات أخرى كأن يكون من يعطي اللمسات الأخيرة للسلع الإسرائيلية قبل بيعها في الأسواق. وتمكن الاتفاقات الجمركية المعقودة بين الأردن والدول العربية الأردن من تصدير السلع الأردنية معفية من الرسوم الجمركية إليها إذا كانت هذه السلع مصنعة بمقدار ٤٠ في المئة في الأردن نفسه. وبوسع الأردن وإسرائيل أن يستفيدا من هذه الاتفاقات الجمركية [٢٢].

(٤) الوكالات والتراخيص

ومن الطرق الأخرى التي بوسع إسرائيل أن تأمل في استخدامها لاختراق المنطقة أن تعتمد الترتيبات المختلفة التي تسلمت بموجبها الوكالات والترخيصات التي تقتصر عليها فقط من الشركات الأجنبية. ومارست إسرائيل هذا الخيار، أي استخدمت هذه الطرق في علاقتها مع الأردن.

ومن المشاريع التي تم تنفيذها حتى الآن افتتاح فرع لشركة "سابواي" الأمريكية، لبيع الوجبات السريعة، في عمان. لكن فرع الشركة في عمان جاء نتيجة تعاون بين جهات أردنية وبين فرع الشركة الأمريكية في إسرائيل، الذي يحق له من دون غيره تمثيل الشركة الأمريكية في الشرق الأوسط وسيأخذ الفرع في عمان الإمدادات كلها التي يحتاج إليها من شركات إسرائيلية. ويذكر أن العام الماضي شهد افتتاح فروع جديدة للشركة الأمريكية في السعودية والبحرين، ومن المنتظر أن يتم افتتاح فروع أخرى جديدة قريبا في كل من مصر واليمن والكويت [٢٣].

أما أدي شتراوس "الشريك في الاستفادة من الامتياز الخاص بمطاعم "كيني رودجرز روستد تشيكن" في إسرائيل فينوي أن يشارك في مجمع تجاري في العقبة يتوقع أن يحصل بواسطته على امتيازات لافتتاح فروع لشركة "كيني رودجرز ورستد تشيكن" (مطاعم) في الدول العربية كافة، وذلك بمشاركة رجال أعمال عرب [٢٤].

ومن الأمثلة الأخرى على ما يجري أو سيجري أن فنادق "بست وسترن إزرائيل" عرضت إدارة الفنادق الأردنية وتحسين مستواها وتجديدها وتحسين تصنيفها، على أن تصبح

هذه الفنادق الأردنية جزءا من سلسلة فنادق الشركة الأمريكية الكبيرة "بست وسترن" وعلى أن تتقيد بمستوياتها. لكن الشرط هو أن يحجز أي سائح يرغب في النزول في أي من الفنادق الأردنية غرفته أو جناحه بواسطة شركة "بست وسترن أزرائيل" الإسرائيلية. وبناء عليه ستحصل إسرائيل على عمولة من كل سائح يزور الفنادق الأردنية [٢٥]. لكن الأردنيين رفضوا قبول العرض وقدمت شركة "غروباسول" الإسبانية الناشطة في المجال الفندقي عرضا مماثلا للعرض الذي تقدمت به الشركة الأميركية/الإسرائيلية.

وعرضت شركة "كينيتكس" الإسرائيلية لإنتاج الدهان، بيع رخصة لكي يتم إنتاج دهاناتها في الأردن ثم بيعها في منطقة الخليج. والملفت في هذا الأمر كله أن الكتيب الإعلاني، الذي نشرته شركة "كينيتكس" عن الأعمال التي أنجزتها والتي تفخر بها، ذكر مطار الملكة علياء الدولي في عمان ونشر صورة له. ويذكر أن هذا المطار أنشىء قبل التوقيع على السلام بين الأردن وإسرائيل. ويجري النظر حاليا في ترتيبات تصبح بموجبها شركة "سوبرسول" الإسرائيلية الكبيرة، التي تملك وتدير سلسلة من المخازن الكبيرة شريكا "نائما" في مشروع مشترك أميركي-فلسطيني يتناول تسويق ما تنتجه شركة "ستيبلز" الأميركية الكبيرة، من مستلزمات المكاتب التجارية، في كل من القدس الشرقية والأردن والإمارات. ويذكر أن "سوبرسول" أصبحت أخيرا موزع منتجات شركة "ستيبلز" في إسرائيل [٢٦].

(٥) إسرائيل كوسيط

كانت أول فائدة حصلت عليها إسرائيل من التوقيع على السلام مع منظمة التحرير الفلسطينية، ثم بعد ذلك بقليل، مع الأردن، انتهاء المقاطعة العربية بشكل غير رسمي. وبضغط من الولايات المتحدة أعلنت دول الخليج إنهاء العمل بأحكام المقاطعة الثانوية التي تناولت مقاطعة الشركات غير الإسرائيلية التي تتعامل مع إسرائيل. ورغم أن الاتصالات المباشرة بين دول الخليج وإسرائيل لا تزال محرمة رسميا، تمت هذه الاتصالات. ويعني ذلك أن المقاطعة انتهت بشكل فعلي رغم عدم الغاء قانون المقاطعة الذي صدر عن جامعة الدول العربية.

وعادت على إسرائيل فائدتان من إلغاء المقاطعة العربية لها، أولاهما أن الشركات التي كانت تتردد في دخول السوق الإسرائيلية، خوفا من المقاطعة، بدأت، بعد إلغاء المقاطعة، تفاتح إسرائيل بشأن التعامل معها وبشأن إما إقامة مكاتب لها في إسرائيل أو إنشاء شركات مشتركة مع الشركات الإسرائيلية تخترق بواسطتها سوق الشرق الأوسط الأكبر. وبدأت الشركات الدولية، التي تجنبت التعامل مع إسرائيل في الماضي، استثمار مئات ملايين الدولارات فيها. وباتت إسرائيل حاليا تشكل فرصة تجارية سانحة جذابة مما شجع شركات تجارية مثل المصارف الاستثمارية والشركات التي توفر الوجبات السريعة والفنادق والكومبيوتر تتعامل مع اسرائيل لدخول سوق الشرق الأوسط وتجتذب هذه الشركات عوامل عدة منها تنامي الاقتصاد الإسرائيلي والتكنولوجيا الراقية التي توفرها إسرائيل والمنهاج

الاستثماري المناسب. لكن هذه الشركات تتطلع إلى ما هو أبعد من إسرائيل، إذ أنها تعتبر إسرائيل موضع قدم لها في منطقة الشرق الأوسط كلها. وتعقد هذه الشركات الدولية علاقات مع شركات إسرائيلية ثم تخترق الشرق الأوسط مع هذه الشركات عبرالأردن.

يبدو أن "عامل المجازفة" الإسرائيلي يتقلص باتساع التوقعات من عملية السلام. فقد بدأت الشركات الأوروبية، بالإضافة إلى عدة شركات كورية ويابانية وتايوانية، باختراق إسرائيل. كما أن قائمة المكاتب المفتتحة في إسرائيل لدول متعددة بهدف الاستثمار، إضافة إلى الدول التي كانت قد قامت باستثمارات أقل حجما، تثير الانتباه.

هناك شركات، ومنذ التوقيع على اتفاقيات السلام، مثل بيبسي كولا وماكدونالدز وبيرغركنغ دخلت إلى السوق الإسرائيلية. وقد انضمت إليها شركات أخرى، مثل هوليدي إن وتور ريكوردز وأوفس ديبوت وإكهاردوير. وحتى أن شركات، مثل لوريال وبكتل، المعروفة بعلاقاتها مع بلدان عربية، قد بدأت بالتفكير بالاستثمار في إسرائيل. فشركة لوريال الكبيرة لمواد التجميل حصلت مؤخرا على حصة بنسبة ٣٥,٥٪ في مجموعة الانتربيوتي وبمبلغ ٨,٥ مليون دولار. وقد أدى ذلك إلى رفع نصيب لوريال في المجموعة الإسرائيلية إلى نسبة ٦٥,٥٪ [٢٧]، الأمر الذي كان يعتبر بعيدا عن التصور قبل عقد الاتفاقيات السلمية. وقد قامت شركة بريتنز كابل أندويرليس بشراء أسهم في شركة بيزك واستثمرت بشكل بارز في العالم العربي. ولم تكن شركة بريتنز كابل أندويرليس لتفكر في مثل هذا الاستثمار في إسرائيل لو كان هناك خطر على أعمالها في العالم العربي.

وخلال العام الماضي قامت شركات أجنبية كبرى بشراء أسهم في الشركات الإسرائيلية. فاكتساب شركة كور، أكبر شركة إسرائيلية مختلطة، يعتبر مثالا على هذا التوجه الذي لم يسبق له مثيل. وكانت شركة كور على رأس الاتفاقيات حول المشاريع المشتركة. وقد كان بين شركائها شركة فولفو السويدية وهنكل الألمانية.

إن الاتفاقيات السابقة حول المشاريع المشتركة ومصلحة الشركات الدولية قد استهدفت التركيز على التكنولوجيا الإسرائيلية ذات المستوى العالي، وهذه الشركات في معظمها أمريكية. ولكن هذا التوجه بدأ بالتغير، حيث بدأت شركات عالمية أخرى بالانضمام إلى الركب ولم تعد تنظر إلى التكنولوجيا الإسرائيلية عالية المستوى. فشركة ديملربينز، مثلا، فتحت مكتبا تمثيليا لها سنة ١٩٩٤، وهي تحظى أيضا بنسبة ٢٠٪ من الأسهم في إيروتك، الصندوق الإسرائيلي لرأس المال الموجه للمشاريع ذات التكنولوجيا عالية المستوى. وقد تعهدت شركة هينكين (الهولندية) بمصنع لإنتاج وتوزيع بيرة أمستل في إسرائيل. وقد بدأت شركة هونداي (الكورية) بتسويق سياراتها محليا سنة ١٩٩٤، وقد قامت شركة آسر (التايوانية) بمشروع مشترك لتجميع الكمبيوتر وتسويقه في إسرائيل [٢٨]. وقد انضم إلى هاتين الشركتين كل من شركة متسوبيشي ونوكيا وسامسونغ وسيمنز وتتراباك وفولكسفاكن.

وفي العام الماضي أفادت شركة نستله القائمة في سويسرا بأنها كانت تعقد العزم على

شراء ما نسبته ١٠٪ من شركة أوسم، ثاني أكبر شركة إسرائيلية للأغذية، بقيمة ٤٤ مليون دولار. وقبل ذلك بشهر واحد وافقت شركة جيرمان كيمكالز التابعة لهينكل على شراء نصف الشركة المتفرعة عن صناعات شيمن والمتخصصة بالمنتجات المنزلية، سود، بقيمة ١٠ مليون دولار. وعقب ذلك على الفور قامت شركة كندا نورثن تيليكوم بشراء ٢٠٪ من تلراد، وهي شركة اليكترونيات تابعة لشركة كور، بمبلغ ٤٥ مليون دولار. وقد أعقبتها شركة بريتش كابل أند ويرليس بالحصول على ١٠٪ من بيزك، وبشكل خفي، بمبلغ ١٥٠ مليون دولار، وذلك كأكبر الصفقات الاجنبية حتى اليوم. وقد كشفت المنتجات المنزلية البريطانية لشركة اونيليفر عن مكتسبات أخرى. وأعلنت شركة عليت للقهوة والشكولاتة أنها تبحث عن ملتمس دولي، وتأمل شركة تاديران بإيجاد شركاء لفروعها المختلفة [٢٩].

وهناك استثمار هام آخر من قبل شركة انتل، ذات الدور الريادي الأمريكي العالمي في إنتاج قطع الكمبيوتر. فقد أعلنت عن خطط لبناء مصنع جديد في إسرائيل بتكلفة ١,٦ بليون دولار [٣٠]. إن الكثيرين ينظرون إلى هذا الأمر كتوجه واعد يمكن أن يسهم، وبشكل هام، في التنمية الاقتصادية الإسرائيلية بشكل لم يسبق له مثيل. فالمصنع الجديد الذي سينتج "ذاكرة سريعة" سيكون موقعه إلى الشرق من كريات غات. ولكن هذا ليس هو أول مشروع لشركة انتل في إسرائيل. فقد احتفظت لعدة سنوات بمصنع "الذاكرة المنطقية" في القدس باستثمار قيمته ٥٠٠ مليون دولار. وبلغت صادرات هذا المصنع من إسرائيل إلى السوق العالمي الواسع ٢٣٩ مليون دولار [٣١]. وسيعمل المصنع الحالي على مضاعفة استثمار انتل في إسرائيل بأربعة أضعاف. وهذا سيسهم في خلق الوظائف ويحسن من صادرات إسرائيل. ولكن الأكثر أهمية من ذلك أنه سيؤدي رسالة هامة لشركات أمريكية أخرى يجب عدم تجاهلها. إن شركة انتل ترى إسرائيل كسوق مزدهر محتمل، وهي ماهرة في اغتنام الفرصة التي يمكن أن توفرها إسرائيل على المدى الطويل. ومن المحتمل أن تقتفي أثرها في ذلك شركات غربية أخرى.

وهناك مثال رئيسي على زحف الشركات العالمية إلى إسرائيل، مع أخذها بالحسبان بقية أنحاء الشرق الأوسط، ألا وهو الشراء الأخير الذي قامت به شركة نستله السويسرية لأسهم في شركة أوسم الإسرائيلية، والتي تعتبر من أكبر الشركات المنتجة للأغذية في البلاد. فقد صرفت شركة نستله ٢ مليون دولار لشراء ١٠٪ من أسهم أوسم وبمبلغ ٤٢ مليون دولار. ويرى المحللون أن هذا الشراء كان قد تم عن طريق شركة نستلة السويسرية التي تحولت إلى مساهم كبير في شركة أوسم نتيجة للشراء. وهذا الشراء يمثل مشاركة استراتيجية بين شركة إسرائيلية وشركة عالمية متعددة الجنسيات.

إن التعاون بين الجانبين سيمتد إلى ما وراء توزيع منتجات نستله فقط من خلال شركة أوسم في إسرائيل. فهناك خطط طويلة المدى للبدء بتصنيع منتجات نستله في إسرائيل. وفي حين أن أوسم ستستفيد من البحث والتطوير المكثفين، فإن نستلة ستكسب من تعلم التكنولوجيا الإسرائيلية. وهذه التكنولوجيا يمكن أن تساعد في تصنيع منتجات نستله في

إسرائيل. إن مثل هذه الشركة الدولية ترى إسرائيل، من زاوية تكنولوجيا التصنيع، كمركز للغذاء المعقد في الشرق الأوسط.

وعلاوة على الفائدة المشتركة التي يتمتعان بها من خلال هذه الشراكة، فإن هناك فائدة أخرى من حيث كون الطرفين لهما مواقع صناعية بعيدة. ويوضح دان بروبر، المدير التنفيذي للشركة، هذه الشراكة الاستراتيجية بقوله "لقد دخلنا في عملية استراتيجية لتحويل أوسم من شركة إسرائيلية إلى شركة شرق أوسطية. وقد كنا بحاجة إلى الارتباط بشركة دولية لإعطائنا خبرة عالمية كركيزة لنا بالمقابل. وسنمكث في إسرائيل بشكل ملائم، ولكننا سنجني ثمار الارتباط بشركة عالمية جديدة ذات نوعية عالية جدا" [٣٢]. وبمعنى أخر، فإن أوسم ستستخدم نستله لنقل ذاتها إلى مستوى دولي، وستسعى إلى اختراق السوق العربي على نطاق واسع.

هناك شركات عالمية أخرى مثل أونيليفر، ودل مونت، وسارالي تنظر إلى إسرائيل كبوابة للعبور إلى الشرق الأوسط. فالعلاقة بين أوسم ونستله فريدة من نوعها، إنها جزء من مثل هذه الشراكات والتحالفات التي عقدت مؤخرا على ضوء اتفاقيات السلام. وهناك صفقة أخرى تتشكل أخيرا تضم شركة سبارو الإيطالية للأغذية السريعة والتي تتمركز في الولايات المتحدة، حيث تقوم هذه الشركة بالتفاوض مع أوسم لتزويد أسواقها ذات الوكالة بالامتياز، في إسرائيل وعبر أوروبا والشرق الأوسط، بالباستا، وتقدم الولايات المتحدة حاليا هذه الوكالات. وكما هو الحال بالنسبة لهذه الصفقة المذكورة أعلاه فإن إسرائيل ستزود بالمنتجات أسواق سبارو في الشرق الأوسط.

إن شركة آسر العملاقة للكمبيوتر والمتمركزة في تايوان قد قامت بأول استثمار إسرائيلي في سنة ١٩٩٤، وتقوم ببناء مصنع جديد لتجميع الكمبيوتر. وسينتج مصنع آسر حوالي ١٥٠٠-٢٠٠٠ كمبيوتر في الشهر للسوق المحلي. ونظرا لكونه في إسرائيل، فإن مصنع آسر يستطيع أن يراقب عن كثب الأحداث السريعة في المنطقة. وفي حين أن ممثلي آسر يقولون بأن العمليات في إسرائيل ستكون تحت ولاية المكتب الرئيسي في تايوان أكثر من كونها تحت ولاية مكتبها في الشرق الأوسط في دبي، فإنهم ينظرون إلى المستقبل. يقول رئيس آسر "عندما تتقدم العملية السلمية فإننا سنعزز مصنعنا لتجميع الكمبيوتر في إسرائيل ليصبح مركزا توزيعيا للدول المجاورة، الأردن وسوريا وإسرائيل. ومن ثم سنعمل على ربط الفرعين (في دبي وإسرائيل) مع بعضهما البعض" [٣٣].

إن صناعات شركة كور، إحدى أكبر الشركات في إسرائيل التي تتبع خطوط شركة أوسم، تبحث ايضا عن لعب دور كبير في الشرق الأوسط الجديد. وكانت هذه الشركة قد عملت على إنجاز اتفاقية لإقامة صندوق رأسمالي للاستثمار في السلطة الفلسطينية بقيمة ٦٠ مليون دولار. وقد أطلق على المشروع، ولكن بشكل غير ملائم، اسم "سلام ٢٠٠٠". أما المشتركون الأربع في المشروع فهم كور وبنك بانستو، ثاني أكبر بنك إسباني، وأمنيام نورد

أفريكا، أكبر مؤسسة مغربية خاصة، ومجموعة من الفلسطينيين برئاسة جويد الغصين. وقد قدمت كور أيضا للأردنيين عرضا للتعاون في مصنع إسرائيل غلاس ووركس فونيشيا. وتهتم كور بالحصول على المادة الخام المستخدمة في صناعة الزجاج وتصدير منتجات زجاجية متنوعة إلى الأردن [٣٤]. وتفكر صناعات كور أيضا في الاستثمار في شركات الاتصالات في الدول العربية المجاورة. وستعمل على بيع أجهزتها وبرامجها وتحصل على ممتلكات في الشركات العربية.

وقد اختارت كثير من الشركات العالمية المفهوم الاستراتيجي للتصنيع في بلد ما واستخدام هذه القاعدة الصناعية للتوزيع إلى بقية أنحاء المنطقة. وقبل التوقيع على اتفاقية السلام مع الأردن، كان باستطاعة مصر توفير مثل هذه القاعدة. حيث كانت إسرائيل اختيارا ليس حكيما مع وجود المقاطعة العربية المستمرة. إن معجون الأسنان كُلجيت، على سبيل المثال، كان ينتج في مصر ويصدر إلى الأردن. وضمن نطاق البيئة الإقليمية المتغيرة اليوم تقدم إسرائيل خيارا أفضل. وهذا هو الذي جعل شركات مثل نستله تختار البدء بالتصنيع في إسرائيل.

(٦) مشاريع مشتركة أخرى

لقد تم التوقيع، أيضا، على أنواع أخرى من الاتفاقيات حول المشاريع المشتركة بين رجال أعمال إسرائيليين وأردنيين. وفي حين أن بعض هذه الاتفاقيات في طريقه إلى التنفيذ، فإن بعضها لا يزال قيد التفاوض. لقد انضمت شركة أفريكا إسرائيل أنفستمنت المحدودة، وهي شركة تطوير إسرائيلية عقارية رائدة، إلى شركة جوردنز تريانكل المحدودة للقيام بمشروع مشترك ضخم يشمل فنادق ومنتزهات للتسلية وعيون مياه معدينة صحية على جانبي الحدود بينهما. وتخطط الشركتان لاستثمار ٢٠٠ مليون دولار [٣٥]. وتخطط شركة ألون إسرائيل كازولين المساهمة المحدودة في تل أبيب وشركة تريانكل أوف جوردن لبناء ثماني محطات غاز، أربع منها في الأردن وأربع أخرى في الضفة الغربية. ومن المتوقع أن يتم استثمار أولي لما مجموعه ٢ مليون دولار [٣٦] وستكون عمان الغربية موقعا لمركز تجاري جديد مساحته ٣٠ دونما. وهذا المشروع الذي تكلفته ٣٠ مليون دولار ستتزعمه شركة يوفيلم التي تتمركز في إسرائيل والمتخصصة في تصميم وتسويق وإدارة مراكز السوبرماكت والمراكز التجارية [٣٧]. وقد وقعت شركة بانكتك اتفاقية تعاون مع شركة جوردنز ناشونال أوفس سيستمز المتخصصة في إيجاد حلول لبرامج الكمبيوتر لدى مؤسسات التأمين والبنوك. وستقدم بانكتك معلومات للبنوك الأردنية وتساعد على قامة أنظمة مقاصة مصرفية [٣٨].

وتخطط سلسلة السوبرماركت التعاونية لإقامة سلسلة في الأردن بالتعاون مع متعهدين محليين يستخدمون المهارة الإسرائيلية. وستستخدم هذه السلسلة المهارة الإسرائيلية العملية. وينظر إلى هذا المشروع كسوق محتمل جيد لإسرائيل لأن سلاسل السوبرماركت من أوروبا

والولايات المتحدة تعتبر السوق الأردني صغيرا جدا. وتنظر إسرائيل في إمكانية استيراد منتجات نسيجية للأثاث من الأردن.

إن شركة الأثاث الإسرائيلية، هولانديا انترناشونال، تخطط لفتح أربعة مخازن في الأردن بمساعدة شركة سختيان إخوان التي تملك مجموعة من مخازن الأدوية في عمان. وستكون تكاليف الاستثمار الأولي ٦٠٠,٠٠٠ دولار. وقد عقدت شركة إسترتكنولوجيز المساهمة المحدودة صفقة مع العربية السعودية والأردن والمغرب لبيع ملايين من أنابيب الاختبار لجمع وفحص الدم.

(٧) التعاون في القطاع العام

ومما كشف عنه في مؤتمر القمة الاقتصادي الذي عقد في عمان أن عددا كبيرا من المشاريع المشتركة الأردنية-الإسرائيلية المقترحة هي على المستوى الحكومي. ومن هذه المشاريع ربط شبكتي توزيع الطاقة الكهربائية الموجودتين في البلدين وربط نظامي النقل، والتعاون في المجال السياحي وإنشاء حديقة سلام بجانب البحر الميت، ومشاريع كبيرة أخرى تتطلب أموالا طائلة.

وقد قدم الأردن لائحة بنحو ٢٧ مشروعا في مؤتمر القمة الاقتصادي الذي عقد في عمان تتطلب أربعة بلايين دولار،على أمل أن يأتي هذا المال من جهات دولية مانحة ومن المستثمرين الأفراد الذين أموا المؤتمر. وتكلف المشاريع السياحية ١٠٤ بليون دولار (مع بعض المشاركة من القطاع الخاص) على أن تكون في منطقتي البحر الميت وخليج العقبة. أما المشاريع المشتركة المقترحة التي تتناول إستغلال الموارد المعدنية بأشكالها فتكلف ١,٣٦ بليون دولار. وتكلف المشاريع المائية ٧٠ مليون دولار، بما فيها مشروع يتناول مد خط أنابيب ينقل الماء من خزان ديسي إلى عمان. وتكلف المشاريع الخاصة بالنقل ٣٤٥ مليون دولار، على أن يستثمر القطاع الخاص ٣٥ مليون دولار في تنمية مرفأ العقبة [٣٩]. وتتضمن الخطط والمشاريع الأخرى المقترحة برنامجا ،بقيمة عدد من بلايين من الدولارات، يتناول تنمية وادي الأردن، وقد يتضمن شق قناة تصل ما بين البحرين الأحمر والميت (وما يسمى بقناة الأحمر-الميت).

وتم حتى الآن إنشاء شركة مشتركة بين "شركة البوتاس العربية" الأردنية وشركة "ديدسي برومايين" الإسرائيلية على أن تكون الأسهم متساوية وبرأسمال يبلغ ٥٠ مليون دولار. وهذه الشركة هي أول مشروع رئيسي أردني-إسرائيلي مشترك. وسيستخرج مصنع هذه الشركة ما يصل إلى ٢٥ ألف طن من البرومين سنويا لشركة "اتيل كوربوريش" الأميركية [٤٠].

ومنذ إنتهاء مؤتمر القمة في عمان،تم الإعلان عن أن الأردن وإسرائيل سيمضيان في تنفيذ خطط تتناول توسيع مطار العقبة الاردني لكي يصبح مطارا دوليا يخدم الأردن وإسرائيل على أن يكون له مبنيان منفصلان. وتقوم شركة "لوكهيد مارتن" حاليا بدراسة جدوى لهذا المشروع تكلف ٥٠٠ ألف دولار ستتكفل بالإنفاق عليها وكالة التجارة والتنمية الاميركية.ومن

المنتظر أن يكلف توسيع مطار العقبة نحو ٢٠٠ مليون دولار [٤١].

ويأمل الأردن أيضا في أن يكون بلد الترانزيت المفتاح في صفقة الغاز التي تم عقدها بين شركة "انرون" الامريكية وإسرائيل. وإذا تحققت هذه الصفقة، ستتولى الشركة الامريكية تسييل الغاز المستخرج من حقول قطر الشمالية ونقله إلى مرفأ العقبة، حيث ستنشأ محطة تعيد تصنيع الغاز المسيل تهيئة لنقلة إلى إسرائيل. وأعرب بعض خبراء الأمن الإسرائيلين عن قلق كبير من احتمال انشاء مخزن أو خزان للغاز في العقبة مما يعرض إسرائيل برأيهم للخطر نتيجة اعتمادها على الأردن في الحصول على ما تحتاج إليه من غاز.

قيود على التجارة

واجهت التجارة والصفقات التجارية بين الأردنيين والإسرائيليين معارضة للتعامل مع إسرائيل وتمنعا أو امتعاضا من هذا التعامل في الأردن. كما واجهت بعض العقبات الملموسة المادية التي فرضت نفسها وحالت دون ازدهار المناخ الاقتصادي المشترك. ومن هذه العقبات الحواجز التجارية التي لا تزال قائمة وعدم وجود اتفاق خاص بالنقل حتى عهد قريب.

ففي كانون الثاني "يناير" فقط وافق الأردن وإسرائيل على إتفاق خاص بالنقل يغطي الارتباطات الجوية والبحرية والبرية بما فيها سكك الحديد. وينظم هذا الاتفاق شحن السلع بين الأردن ومناطق الحكم الذاتي الفلسطينية. وبموجب هذا الاتفاق بات بوسع الشاحنات نقل السلع بين الأردن وإسرائيل والمناطق الفلسطينية وعبرها كافة إلى مقاصد أخرى. وبوسع هذه الشاحنات الوصول إلى مرافىء البحرين الأبيض المتوسط والأحمر. عرقل التأخر في التوصل إلى هذا الاتفاق التدفق التجاري، إذ كانت الاجراءات اللوجستيكية والبيروقراطية والاجراءات الأخرى اللازمة غير واضحة أو غير منتظمة. والان، وبعد توصل الأردن وإسرائيل إلى اتفاق رسمي بينهما، قد يصبح التبادل التجاري أسهل مما كان عليه في الماضي رغم أن الطريق ليست سالكة تماما حتى الان بسبب بقاء بعض العقبات والقيود الأخرى.

لا يمكن أن يحدث اندماج وتعاون اقتصاديان تامان حقيقيان إلى أن تحرر الحكومات العربية اقتصاداتها وتولد الظروف والشروط التي تجعل الاستثمار جذابا بالنسبة للقطاع الخاص. وقد حقق الأردن بعض التقدم في هذا المجال، إذ صدرت فيه تشريعات جديدة تجعل البلد أكثر ودا حيال المستثمر، ولكن لا تزال هناك عقبات ومشاكل أخرى. وحتى لو بدأ الأردن يعالج هذه المشكلة عن طريق فتح اقتصاده واصدار التشريعات المناسبة وتقديم الحوافز المغرية، فإن عددا من الدول العربية المجاورة يبقى عليها أن تفعل الشيء نفسه استعدادا واعدادا لاتفاقات السلام المقبلة وللتجارة الاقليمية المنتظر أن تتمحض عن هذه الاتفاقيات.

ويبدأ الأردن منذ فترة تبني سياسات الحماية ويفرض رسوما جمركية ويتخذ إجراءات أخرى ترمي جميعها إلى حماية صناعاته والقطاع الزراعي فيه. وتعرقل الضرائب المرتفعة

المفروضة على السلع المستوردة تدفق السلع عبر الحدود، وتفرض رسوما اضافية أخرى ترمي إلى خفض العجز في الموازنة الوطنية العامة، مما يجعل بعض المنتجات باهظ الثمن جدا بالنسبة إلى معدل الدخل في الأردن الذي تغير الموقف فيه الان ، إذ يزداد ترحيبا يفتح سوقه أمام المنتجات الاجنبية.

من جهه أخرى، عمدت إسرائيل إلى تحرير تجارتها الخارجية خلال السنوات الأخيرة، وباتت الحواجز الجمركية تلعب دورا ثانويا فيما تواصل إسرائيل خفض الرسوم الجمركية والمكوس . وبات المستورد الإسرائيلي يستطيع استيراد معظم المواد بدون الحاجة إلى رخصة او برخصة باتت تعطى له تقريبا اليا فور طلبها، وباتت الحواجز الرئيسية التي تحول دون الاستيراد المتفلت من القيود حاليا هي تلك المفروضة على المنتجات الزراعية فقط.

وعدا عن الرسوم الجمركية والرسوم والضرائب الاخرى التي تؤثر سلبا على مستوى التبادل التجاري، توجد في إسرائيل حواجز أخرى غير جمركية تشكل عقبة كبيرة أمام التدفق التجاري الحر، ومنها القيود المفروضة على الاستيراد مثل الرخص المسبقة والتفويضات الخاصة بالاستيراد ونظام الكوتا ومنع استيراد بعض المنتجات. وتوجد عقبات أخرى ذات طبيعة مالية،منها الودائع المالية الخاصة بالاستيراد والقيود المفروضة على صرف العملات الأجنبية وعلى الاسعار، ومنها المتطلبات الخاصة بالنوعية وبالتوضيب أو التعبئة. وفي بعض الاحيان تجعل التدابير البيروقراطية التبادل التجاري باهظ التكاليف وغير عملي.

أضف إلى هذا أنه من المنتظر والممكن أن يحل التبادل التجاري الاقليمي محل التبادل التجاري الراهن مع دول خارج المنطقة. ولهذا من المحتمل جدا أن لا يرغب عدد كبير من الدول في تعريض أنظمته وعلاقاته التجارية الراهنة لأي خطر ما لم تكن الفوائد المتأتية من التبادل التجاري الأقليمي أكبر من تلك المتأتية من التبادل التجاري الراهن [٤٢].

ومما حال دون التبادل التجاري الاقليمي في الماضي، وما قد يكون أهم عقبة أمام هذا التبادل الان وفي المستقبل، العامل الأمني. فقد تم حتى الان التوقيع على اتفاقي سلام، لكن العامل الأمني لا يزال موجودا على الرغم من أنه بات أفضل مما كان عليه. وعندما يبدأ السلام مع الفلسطينيين يواجه صعوبات ومشاكل، وتخيب أمال الفلسطينيين، فإن هذه الخيبة ستؤثر على التبادل التجاري الأقليمي وستعيد العامل الأمني إلى الواجهة ، أي إلى الحياة وتنشطه. ربما يشعر الأردنيون بعدم الارتياح حيال التعامل التجاري مع الإسرائيليين وهم يشهدون استمرار إسرائيل في خنق الفلسطينيين إقتصاديا في مناطق الحكم الذاتي، ذلك الخنق المتأتي مباشرة من تكرار اقدام الحكومة الإسرائيلية على إغلاق الحود بين إسرائيل والمناطق الفلسطينية، يقوي أولئك الذين يعارضون السلام والتطبيع في الأردن، ومما قد يؤثر سلبا على الساعين إلى التعاقد مع إسرائيل والحريصين على هذا التعاقد، إذ قد يخفف من حماسهم واندفاعهم في هذا السبيل أو قد يقضي كليا على هذا الحماس والاندفاع.

خلاصة

كانت إسرائيل، حتى الان، أكثر المستفيدين، بل المستفيدة الرئيسية، من عائد السلام. وازدادت صادراتها وعقدت علاقات تجارية جديدة مع دول متعددة بعيدة. وبوسع إسرائيل ،من جهة ،أخرى استخدام علاقاتها الودية مع الأردن بالطريقة التي تناسبها وتخدم مصالحه. فاما أن يكون الأردن متعاقدا فرعيا أو أن يكون، وهذا أهم، موضع قدم لها في المنطقة كلها، مما يفسر اهتمام الشركات الدولية بها.

لكن إسرائيل لن تهيمن على الأردن والدول العربية بالشكل الذي يخشاه العرب. فالأسواق الأردنية والعربية صغيرة جدا بحيث لا تثير اهتمام إسرائيل التي ستقطف ما بوسعها من ثمار بفضل علاقاتها مع الشركات الدولية، وستوسع تجارتها مع الشرق الأقصى وامريكا اللاتينية وجمهوريات الإتحاد السوفييتي سابقا. وفي هذه الدول والمناطق تكمن المصالح الإسرائيلية الاقتصادية الحقيقية.

وسيمنح العالم العربي اسرائيل بعض الفرص لتوسيع تجارتها وتعزيز أرباحها، لكن هذا التوسع وهذه الأرباح قليلة جدا بالنسبة إلى ما تأمل إسرائيل في قطفه من ثمار العلاقات الجديدة مع الاسواق الناشئة الى تسلط أنظارها عليها وتحاول اكتشاف ما فيها من امكانيات فرص، في ضوء قدرة إسرائيل على تقديم التكنولوجيا الراقية المتطورة والمطلوبة جدا في هذه الاسواق.

الهوامش

1. "Trade for Peace in the New Middle East; Measures to Enhance Trade between Egypt, Israel, Jordan and the Palestinian Territories". A study conducted by the German-Arab Chamber of Commerce, Cairo, under contract to the Commission of the European Communities, October 1995, p.47.
2. *Israel Business Today;* January 29, 1994).
3. *Israel Business Today*; September 2, 1994.
4. PV Vivekenand, *LINK*; Nov-Dec. 1995.
5. Minhas, Tejinder. "Future Outlook". In *Business & Investment in Jordan: The Jordanian Economy*. Amman, Jordan : The Steering Committee & Allied Accountants, 1995.
6. Minhas, Tejinder. "Future Outlook". *In Business & Investment in Jordan : The Jordanian Economy*. Amman, Jordan : The Steering Committee & Allied Accountants, 1995.
7. *Jerusalem Report;* November 18, 1993.
8. *LINK;* January, 1995.



40. *LINK;* February, 1996

41. *Ibid*

42. "Trade for Peace in the New Middle East; Meausres to Enhance Trade between Egypt, Israel, Jordan and the Palestinian Territories". A study conducted by the German-Arab Chamber of Commerce, Cairo, under contract to the Commission of the European Communities, October 1995.

9. *Ibid.*

10. *Jerusalem Report*; Oct. 7,1993.

11. *Jerusalem Report;* September 9, 1993.

12. *Jerusalem Report;* August 24, 1995.

13. *Israel Business Today*; January 29, 1994.

14. *Israel Business Today;* March 25, 1994.

15. *Israel Business Today*; February 12, 1996.

16. *Israel Business Today;*January 15, 1996.

17. *Jerusalem Report;* May 19, 1994.

18. *Israel Business Today;* June 10, 1994.

19. Roni Ben Efrat; *Challenge*, No. 33; September - October, 1995.

20. Nicky Blackburn, *LINK*; November - December, 1995.

21. *Ibid.*

22. Roni Ben Efrat; *Challenge,* No. 33; September - October, 1995.

23. *Israel Business Today*; April 21, 1995.

24. *Israel Business Today*; December 9, 1994.

25. Interview with a Jordanian businessman.

26. *Jerusalem Report*; November 18, 1993.

27. *Israel Business Today;* January 31, 1996

28. *Link*; September 1995.

29. Margo Lipschitz Sugarman, *The Jerusalem Report*, August 24, 1995

30. *Israel Business Today*; February. 12, 96.

31. *Israel Business Today*; February 12, 1996.

32. *LINK*; October, 1995.

33. *LINk;* September 1995.

34. *Israel Business Today;* September 16, 1994.

35. *LINK;* Nov. - Dec., 1995.

36. *Israel Business Today*; Oct.28, 1994.

37. *Israel Business Today;* Oct. 15, 1995.

38. *Israel Business Today*; Aug. 31, 1995.

39. *Peace Economist*, 2nd quarter, 1995, The Economist Intelligence Unit Limited.

32. *LINK*: October, 1995.
33. *Link*; September 1995.
34. *Israel Business Today*; September 16, 1994.
35. *LINK*: Nov. - Dec., 1995.
36. *Israel Business Today*: Oct.28, 1994.
37. *Israel Business Today*; Oct. 15, 1995.
38. *Israel Business Today*; Aug. 31, 1995.
39. *Peace Economist*, 2nd quarter, 1995, The Economist Intelligence Unit Limited.
40. *LINK*; February, 1996
41. *ibid*
42. "Trade for Peace in the New Middle East; Meausres to Enhance Trade between Egypt, Israel, Jordan and the Palestinian Territories". A study conducted by the German-Arab Chamber of Commerce, Cairo under contract to the Commission of the European Communities, October 1995.

Endnotes

1. "Trade for Peace in the New Middle East; Measures to Enhance Trade between Egypt, Israel, Jordan and the Palestinian Territories". A study conducted by the German-Arab Chamber of Commerce, Cairo under contract tot he Commission of the European Communities, October 1995, p.47.
2. *Israel Business Today*; January 29, 1994).
3. *Israel Business Today*; September 2, 1994.
4. PV Vivekenand, *LINK*; Nov-Dec. 1995.
5. Minhas, Tejinder. "Future Outlook". In *Business & Investment in Jordan : The Jordanian Economy*. Amman, Jordan : The Steering Committee & Allied Accountants, 1995.
6. Minhas, Tejinder. "Future Outlook". *In Business & Investment in Jordan : The Jordanian Economy*. Amman, Jordan : The Steering Committee & Allied Accountants, 1995.
7. *Jerusalem Report*; November 18, 1993.
8. *LINK*; January, 1995.
9. *ibid.*
10. *Jerusalem Report*; Oct. 7,1993.
11. *Jerusalem Report*; September 9, 1993.
12. *Jerusalem Report*; August 24, 1995.
13. *Israel IBusiness Today*; January 29, 1994.
14. *Israel Business Today*; March 25, 1994.
15. *Israel Business Today*; February 12, 1996.
16. *Israel Business Today*;January 15, 1996.
17. *Jerusalem Report*; May 19, 1994.
18. *Israel Business Today*; June 10, 1994.
19. Roni Ben Efrat; *Challenge*, No. 33; September - October, 1995.
20. Nicky Blackburn, *LINK*; November - December, 1995.
21. ibid.
22. Roni Ben Efrat; *Challenge*, No. 33; September - October, 1995.
23. *Israel Business Today*; April 21, 1995.
24. *Israel Business Today*; December 9, 1994.
25. Interview with a Jordanian businessman.
26. *Jerusalem Report*; November 18, 1993.
27. *Israel BusinessToday*; January 31, 1996
28. *Link*; September 1995.
29. Margo Lipschitz Sugarman, *The Jerusalem Report*, August 24, 1995
30. *Israel Business Today*; February. 12, 96.
31. *Israel Business Today*; February 12, 1996.

pretty much automatically upon application. The main trade barriers of today are those to agricultural products.

But aside from customs and other duties such as fiscal charges and taxes, which influence the level of trade, other non-tariff barriers exist. These include import restrictions such as licences, special import authorisations and quotas and import bans on certain products. There are also other restrictions which are of a financial nature. They include import deposits, foreign exchange restrictions, price controls, quality and packaging requirements. Sometimes measures are of such a bureaucratic nature that trade can become too costly and impractical.

Additionally, regional trade is expected to displace already existing trade patterns with extra-regional countries. In this case, many could be reluctant to jeopardise their existing trade relations, unless of course, the advantages of engaging in regional trade exceed current trade.[(42)]

Another impediment to trade in the past, and possibly the most important constraint, has been the security element. Today, peace agreements have been signed, but the security element, while ameliorated, has not dissipated. As peace with the Palestinians begins to experience its difficulties, and people become disillusioned, this will have an impact on regional trade as it heightens the security element. Jordanians might also feel less comfortable about conducting business with their Israeli counterparts while they witness the continued economic strangulation of the Palestinians in the autonomous regions, which is a direct result of the repeated open-ended closures imposed by the Israeli government. Such measures fuel the anti-peace and anti-normalisation proponents within Jordan. That could discourage those eager to sign business deals with Israel.

Conclusion

Israel has been the main beneficiary, thus far, of the peace dividend: multinationals are flocking to it, its export industry has expanded, with new trade relations being forged with countries further afield. Meanwhile, Israel can use Jordan as a sub-contractor and, even more importantly, as a foothold into the rest of the region, hence the multinationals' interest in it. But Israel will not dominate Jordan and the Arab countries in the way that the Arabs fear. In reality, the Arab world offers too small a market for Israel to be really concerned about. Israel's greatest economic advantages will come from its relations with multinationals and expand trade with the Far East, Latin American and the former Soviet republics. It is on these markets that Israel has its eyes fixed.

great concern over the possibility of locating the storage facility in Aqaba, making Israel vulnerable and dependent on Jordan for its gas supply.

Constraints on Business

Trade and concerted business dealings between Jordanians and Israelis, have been confronted by some concrete constraints which have hindered a flourishing business environment. Persisting trade barriers, and the lack, until very recently, of a transport agreement, are major causes of that.

Only recently, in January 1996, did Jordan and Israel approve a transport agreement which governs air, sea and land links, including railway connections. It also regulates the shipment of goods between Jordan and the Palestinian self-rule areas. Trucks will now be able to carry goods between the countries and transit each other's territories to other destinations. They will have access to ports on the Mediterranean and the Red Sea. The delay in reaching such an agreement has hindered the flow of trade, as logistic, bureaucratic and other procedures were unclear and unregulated. Now that an agreement has been reached, this might facilitate more trade, but the road is not quite clear yet. Other constraints persist.

True economic integration and co-operation, on the level envisioned, cannot take place until the Arab governments liberalise their economies, and create conditions which make investment attractive to the private sector. Jordan has witnessed some advance in this area, with the introduction of new legislation to make Jordan more business- friendly. But more needs to be done. While Jordan is already trying to open up its economy and introduce legislation and incentives, the surrounding Arab countries will have to do the same if the regional economy and regional trade are to grow.

Jordan has followed a projectionist economic policy, imposing customs duties and other measures to protect its own industry and agricultural sector. High tax on imports hinder the flow of goods. There are also additional charges imposed to reduce the national budget deficit. This makes certain products far too expensive for the disposable income available in Jordan. But Jordan is now looking increasingly favourable on opening its market to foreign products.

In contrast, Israel's foreign trade system has been liberalised in recent years. Tariff barriers to trade are playing a minor role as Israel continues with its custom-duty cuts. Additionally, with a few exceptions, imports are licence-free, or granted

owns a chain of drug stores based in Amman. Initial investment costs will be $600,000. And Ester Technologies Ltd. has made a deal with Saudi Arabia, Jordan and Morocco to sell millions of test tubes for blood collection and testing.

7) Public Sector Co-operation: Israel and Jordan

Many of the proposed joint projects between Israel and Jordan seem to be on a governmental level, as discerned from the Amman Economic Summit. They include projects to connect the two countries' electric grid-lines, transport system, co-operation on tourism and water, the building of a peace park by the dead sea and other large-scale projects that require tremendous amounts of funding.

Jordan presented a list of 27 projects at the Amman Summit, representing an investment of some $4 billion. The list included projects valued at $1.14 billion for tourism development (with some private sector participation) of the Dead Sea and Aqaba areas; $1.36 billion in nine joint ventures to exploit mineral resources; $70 million in water projects including a pipeline to transport water from the Dissi reservoir to Amman; and $345 million in transport-related projects, with $35 million for private investment in Aqaba Port's berths.[39] Other plans include a multi-billion dollar scheme to develop the Jordan Rift Valley, which would include a canal between the Red Sea and Dead Sea (the so called Red-Dead Canal).

A joint project between Jordan's Arab Potash Company and Israel's Dead Sea Bromine has been set up. The $50 million capital company (with equal shares for the two sides), is one of the first major Jordanian-Israeli joint ventures. The plant will extract up to 25,000 tons of bromine every year from the Dead Sea. An agreement was also signed to sell 20,000 tons a year to the US Ethyl Corporation.[40]

Also announced since the Summit is that Jordan and Israel will go ahead with plans to expand Jordan's Aqaba Airport to an international facility that will serve both countries with separate terminals. A $500,000 feasibility study financed by the US Trade and Development Agency is being carried out by Lockheed Martin. The expected cost of the expansion is around $200 million.[41]

Jordan also hopes to be a key transit point in a gas supply deal signed between Israel and the US Enron Corporation. If this deal goes through, Enron will liquefy gas from Qatar's northern fields and ferry it to a Red Sea port, which it is hoped will be Jordan's Aqaba Port, where a terminal would be set up to reprocess the LPG for onward overland transport to Israel. Some Israeli security experts have expressed

acquiring the raw material used in the glass industry and exporting various finished glass products to Jordan.[34] Koor Industries is also considering investing in communication companies in neighbouring Arab states. It will sell its equipment and programmes and acquire holdings in Arab companies.

Many multinational companies opt for the strategic approach of manufacturing in one country and using this manufacturing base for distribution to the remainder of the region. Prior to the peace treaty with Jordan, Egypt could have provided this base, as Israel would have been an unwise choice with the continued Arab boycott. Colgate toothpaste, for example, was produced in Egypt and exported to Jordan. In today's changed regional environment, Israel provides a better option. And that is why companies like Nestlé have opted to begin manufacturing in Israel.

6) Other Joint Ventures

Other types of joint venture agreements have also been signed between Israeli and Jordanian businessmen. While some are on their way to being implemented, others are being negotiated. Africa Israel Investments Ltd., a leading Israeli real-estate developer, has teamed up with Jordan's Triangle Ltd. for a vast joint project involving hotels, amusement parks and health spas on both sides of the border. The two companies plan to invest $200 million.[35] Alon Israel Gasoline Co. Ltd. of Tel Aviv and Triangle of Jordan are planning to build eight gas stations - four in Jordan and four in the West Bank. Initial investment is expected to total $2 million.[36] West Amman is to be the location of a new 30 dunum shopping mall .The $30 million project will be headed by Israel-based company Yovlim, which specialises in the design, marketing and management of shopping malls and commercial centres.[37] Banktec has signed a co-operation agreement with Jordan's National Office Systems Company which specialises in providing computer programming solutions to bank and insurance organisations. Banktec will supply information to Jordanian banks and help to establish check-clearing systems.[38]

The Co-op supermarket chain is planning to establish a chain in Jordan, in co-operation with local promoters, using Israeli know-how. The chain would use the know-how of the Israeli operation. It is seen as a good potential market for Israel, because supermarket chains from Europe or the US consider the Jordanian market too small. It is also checking the possibility of bringing home furniture textile products from Jordan to Israel.

The Israeli furniture company, Hollandia International, plans to open four sleep-system stores in Jordan with the help of Sukhtian Bros. Corp., a company that

But beyond the mutual benefit they enjoy through this partnership, there is an additional benefit, as both have their sites planted further afield. Dan Propper, CEO of Osem, explains the strategic partnership thus: "We entered into a strategic process to transform Osem from an Israeli company to a Middle Eastern one. We needed to link up with a multinational to give us global experience and to have something to offer them here, as a base in return. We will stay in Israeli in character but will reap the fruits of a connection to a serious, top quality multinational company."(32) In other words, Osem will be using Nestlé to transform itself into a multinational, and will then seek to penetrate the Arab market at large.

Other multinationals such as Unilever, Del Monte and Sara Lee are looking to Israel as a possible gateway into the Middle East. The Osem-Nestlé link is not unique. It is part of a series of such partnerships and alliances currently being formed in the wake of the peace agreements. Another deal currently taking form involves the US-based Italian fast-food company Sbarro. It is negotiating with Osem to supply pasta to its franchise outlets in Israel and further afield throughout Europe, and of course, throughout the Middle East. The franchises are currently being supplied from the US. Similar to the Subway deal mentioned above, it will be Israel that will supply the products for Sbarro outlets throughout the Middle East.

Taiwan-based computers giant Acer embarked on its first Israeli investment in 1994. It is setting up a new computer assembly facility. Acer's plant will manufacture approximately 1,500-2,000 computers a month for the domestic market. Based in Israel, Acer is able to keep a close eye on the rapid events overtaking the region. While Acer representatives say that operations in Israel will be under the jurisdiction of the head office in Taiwan, rather than its Middle East bureau in Dubai, they are looking to the future. The president of Acer has said: "When the peace process advances, we will upgrade our Israeli assembly plant to become the distribution centre for neighbouring states, Jordan and Syria as well as Israel, and then we will link the two (Dubai and Israel) branches."(33)

Koor Industries, one of Israel's largest companies, an industrial conglomerate, following along the lines of Osem, is also seeking to play a major role in the new Middle East. Koor has already finalised an agreement for the establishment of a $60 million capital fund for investment in the PA. The project has been aptly, but inappropriately, termed "Salam-2000". The four partners in this project are Koor, Spain's second largest bank, Bank Banesto, Morocco's largest private concern Omnium Nord Africa (ONA) and a group of Palestinians headed by Jaweed Al Ghussein. Koor Industries has also presented the Jordanians with an offer to cooperate in the Israel Glass Works Phoenicia factory. Koor is interested in

for $45 million, followed by British Cable & Wireless's acquisition of 10% of Bezeq through the back door for $150 million, by far the largest of the foreign deals to date. The UK household products concern Unilever has been exploring acquisitions. Elite, the maker of coffee and chocolate, has made known it that it is looking for a multinational suitor, and Tadiron is hoping to find partners for its various divisions.[29]

Another significant investment is that by Intel, the American world leader in computer-chip production. It has announced plans to build a new factory in Israel at a cost of $1.6 billion.[30] Many are looking at this as a promising move which has the potential to contribute significantly to Israel's economic development in an unprecedented fashion. The new plant, which will manufacture "flash memory," will be located just east of Kiryat Gat. But this is not the first of Intel's moves in Israel. For several years now it has maintained a "logic memory" factory in Jerusalem - an investment totalling $500 million. In 1994, this factory exported $239 million in chips from Israel to a world-wide market.[31] The new plant will quadruple Intel's investment in Israel. This will contribute to job creation and will improve Israel's exports. But even more importantly, it sends a significant message to other American corporations that must not be ignored: Intel views Israel as a potential boom market, and is keen on grasping the opportunity that Israel can provide it in the long-term. Other Western companies are likely to follow suit.

A prime example of multinationals creeping into Israel with the rest of the Middle East in mind is the recent purchase by Switzerland's Nestlé of shares in Israel's Osem, one of the country's largest food processing companies in the country. Nestlé spent almost $2 million for an option to purchase 10 percent of Osem's shares for $42 million. Just recently, foreign investors have purchased another 9% of Osem Industries shares. Analysts speculate that the purchase was made by the Swiss Nestlé company which has turned into a major shareholder in Osem as a result of the purchase. This purchase represents a strategic partnership between an Israeli company and a world-leading multinational.

Co-operation between the two will extend beyond merely the distribution of Nestlé products through Osem in Israel. There are additional long-term plans to begin manufacturing Nestlé products in Israel. While Osem will benefit from Nestlé's extensive R&D, Nestlé has to gain in learning from Israeli technology. It is this Israeli technology which can be of assistance in the manufacture of Nestlé products in Israel. Such a multinational sees Israel, from a manufacturing technology point of view, as the centre of sophisticated food in the Middle East.

The Israel "risk factor" seems to be reduced as the prospects for peace widen. European corporations have begun to penetrate Israel, joined by several Korean, Japanese and Taiwanese corporations. The list of multinationals opening up offices in Israel with the intention of investing there, and of multinationals which have already made smaller investments, is quite impressive.

Since the signing of the peace agreements, companies such as Pepsi Cola, McDonalds and Burger King have entered the Israeli market. They are joined by Holiday Inn, Tower Records, Office Depot, and Ace Hardware. Even such companies as L'Oreal and Bechtel, which are known for their links with Arab countries, have begun considering doing business in Israel. Cosmetics giant L'Oreal has recently acquired an additional 35.5% interest in the Interbeauty group for $8.5 million. The move brings L'Oreal's holding in the Israeli group up to 65.5%,[27] a step that might have been considered unthinkable prior to the peace agreements. Britain's Cable and Wireless (C&W) has purchased shares in Bezeq and has invested significantly in the Arab world. C&W would not have contemplated making such an investment in Israel had the risk of jeopardising its Arab business existed.

During the past year, major foreign companies have been buying stakes in Israel's companies. The acquisition of Koor, Israel's largest conglomerate, is but one example of this unprecedented move. Koor has been in the forefront of joint venture agreements. Its partners include Volvo, a Swedish company, and Henkel, a German company. Previous joint venture agreements and interest of international companies tended to concentrate on Israel's high technology, and these companies were predominantly American. This trend has begun to change. Other international companies are joining in, and they are no longer merely looking at Israel's high-tech. Daimler Benz (German), for example, opened a representative office in 1994. It also enjoys a 20% stake in Eurotech, an Israeli high-tech oriented venture capital fund. Heineken (Netherlands) has commissioned a plant to manufacture and distribute Amstel beer in Israel. Hyundai (Korean) began the marketing of its cars locally in 1994. Acer (Taiwan) has launched a joint venture in Israel for computer assembly and marketing.[28] They are joined by Mitsubishi, Nokia, Samsung, Siemens, Tetrapak and Volkswagen.

Last year, Swiss-based Nestlé said it was taking an option to buy up to 10% of Osem, Israel's second largest food company, for $44 million. A month before, the German chemicals concern Henkel agreed to buy half of Shemen Industries' household products subsidiary, Sod, for $10 million. Soon after, Canada's Northern Telecom purchased an option for 20% of Telrad, an electronics subsidiary of Koor,

the Spanish hoteliers, offered a similar deal to the Jordanian hoteliers, passing through Israel.

Similarly, a Jordanian paint manufacturing company was approached by the Israeli paint manufacturer Kenetex. It was offering to sell its licence, so that its patent could be manufactured and its paint sold to the Gulf. Interestingly enough, Kenetex's brochure, which included paint jobs the company conducted, had the picture of the Queen Alia International Airport, which was built before the signing of the peace treaty.

Another deal under consideration is an arrangement under which Supersol, Israel's large supermarket chain, will become a quiet partner in a joint US-Palestinian venture to market the office supplies of Staples, American wholesaler, in East Jerusalem, Jordan and the UAE. Supersol recently became a Staples distributor in Israel.[26]

5) Israel as Middleman for Multinationals Seeking a Foothold in the Region

Israel's first benefit from the deals it had concluded with Jordan and the PLO was the dissolution of the secondary Arab boycott. Under pressure from the United States, the Gulf States announced the end of the secondary boycott, which included the boycott of companies doing business with Israel. Although direct contacts between these Arab states and Israel remain banned, the boycott has become obsolete.

Israel has benefited in two ways from the effective dismantling of the Arab boycott. The first is that companies that have previously hesitated or avoided entering the Israeli market for fear of the boycott have now begun to approach Israel. They intend either to set up a base there, or to form joint ventures with Israeli companies, as an in-road to the larger Middle East market. Multinationals that have shunned Israel in the past are beginning to invest hundreds of millions of dollars in the country. Israel now represents an attractive business opportunity, which has encouraged business companies such as investment banks, fast-food and hotel chains, and computer developers to try their hand in the Middle East. Not only are these companies attracted by Israel's growing economy, the high-technology it can offer and the sound investment it provides, but they are looking further afield. They see in Israel a strong foothold into the region at large. These multinationals are forging relations with Israeli companies, and together, penetrating the Middle East, through Jordan.

its products in Jordan and Palestine and plans to establish a joint manufacturing plant in Jordan based on Tnuva's know-how and cheap Arab labour.

Of course, Jordan has grander expectations from the 'peace dividend' than to be simply used as a pipeline for Israeli goods. Jordan is currently exploring other possibilities such as the finishing of Israeli goods in Jordan. Customs agreements with the Arab countries enable Jordan to export goods duty-free when at least 40% of the production process takes place there. The two countries can exploit this option.[22]

4) Israel Infiltrates Through its Exclusivities and Agencies

Another venue through which Israel can envisage itself infiltrating the region is the various exclusivities, franchises and licenses it has been granted by foreign companies. This option has already witnessed some implementation in its relationship with Jordan.

One project that has already been implemented is the opening up of a Subway branch in Amman - Subway is an American fast-food chain. However, the Jordanian Subway branch opened in co-operation with Israel Subway, which has the exclusivity for the chain in the region. The Jordanian branch will be supplied by Israeli companies. In the past year, new Subway branches have opened in both Saudi Arabia and Bahrain, and are expected to be opening shortly in Egypt, Yemen and Kuwait.[23]

And then there is Adi Strauss. He is a partner in the concession for Kenny Rogers Roasted Chicken restaurants in Israel. He is planning to become a partner in a business complex in Aqaba, through which he expects to receive concessions for the restaurant chain in Arab countries. He expects to do this in partnership with Arab entrepreneurs.[24]

Another example is the approach by Best Western Israel of some Jordanian hoteliers. Best Western Israel had offered to take charge of the management of Jordanian hotels - to upgrade them, renovate them, and improve their standard. The hotels would then be part of the American large hotel chain Best Western, complying with its standards. But what this deal would have also meant was that for every tourist reserving in these hotels, they must go through Best Western Israel. Thus Israel would be getting a cut from each tourist staying in the hotel in Jordan.[25] The Jordanians turned the offer down. A similar scenario occurred when Gropa Sol,

have revolved around joint ventures and import-export arrangements. More recently, businessmen from Qatar and the United Arab Emirates have decided to jump the bandwagon with full force, as they visit Israel in large numbers to discuss potential business deals. They are today in the forefront of the normalisation process.

While many Arab businessmen have rushed to Israel, arms open wide for any potential of forging a deal, frightened about being left out in the cold as their colleagues made great strides with the Israelis, others still exhibit great reticence, looking beyond the personal benefits that they would accrue, to sound out the larger implications of doing business with Israel.

3) Israel Looks to Jordan as Foothold into the Region

Another objective for setting up joint ventures or erecting factories in Jordan is to bypass the primary Arab boycott which still persists. While the secondary boycott has been abolished, Arab states are still not permitted to make direct contacts with Israeli companies, or to buy their products. Jordan provides a way around this While planning business with Jordan, these companies are scouting other Arab countries for markets, particularly since, as mentioned earlier, the Jordanian market is far too small to evoke any serious interest. As long as the Arab boycott of Israel continues, Jordan's most significant function will be to serve as a bridge for transporting goods to the Arab world, especially the Gulf: "Open borders with Jordan, with liberal customs arrangements, will cheapen the laundering process for export to countries which still boycott Israel."[(19)]

According to Avi Barsessa, marketing manger of the furnishing store Hollandia International which plans to open four stores across Jordan "in the next few years, Jordan will be a much better base than Israel to sell to the Middle East."[(20)]

The companies approaching Jordan for what it can offer them in return in the region at large include Israeli irrigation specialist, Netafim. It is interested in establishing a subsidiary in Jordan to market its products in the Arab world. The selling potential is estimated at about $10 million a year.[(21)] But Netafim is not alone. It is joined by cleaning products manufacturer, Sano, which has been negotiating to establish a packing factory in Jordan as a joint venture with a Jordanian firm. Products packed in Jordan are intended to be sold to the Gulf states, to bypass the primary boycott. Tnuva, an Israeli dairy products manufacturer and distributor, plans to manufacture and distribute its products throughout the Middle East in partnership with Jordanian and Palestinian investors. It will also distribute

While Israel looks to these markets to expand its trade export, these countries are increasingly looking to Israel because of its know-how. China is opening its markets to Israel in exchange for co-operation in R&D in manufacturing processes. India and Israel have already signed an agreement for co-operation in agriculture. India's main interest has been in the banana-growing know-how which will be supplied from Israel's Kibbutz Rosh Hanikra. India has exhibited great interest in tapping Israel's agriculture technology.

Metzerplas of Kibbutz Metzer signed a $3.5 million long-term agreement with the Ministry of Agriculture of Turkemnistan to provide it with agriculture know-how. In the field of telecommunications, Israel's telephone company Bezeq has been aggressively bidding on projects for the building and operation of phone systems in countries like Poland, Hungary, Macedonia, Uzbekistan, Kazakhstan, Azerbaijan and India. The Fascel Corporation, of which Bezeq is a member, is due to begin supplying cellular communications services to the Indian state of Gujarat in July. Bezeq is also joining a massive multinational undertaking to upgrade the Russian phone system.(17) Bezeq signed a $70 million contract with the Hungarian Ministry of Communications to establish a telecommunications network to provide 100,000 telephone lines. Two other Israeli firms, Dankner Investments and the California based Shamrock Group, will invest over $1.5 billion in establishing a telephone system in Poland.(18) In addition, Tadiran Communications has won a $3.5 million contract to supply Telecom Argentina with the Israeli company's multi-gain access systems used to provide a multi-caller user of telephone lines. Tadiran has also begun delivery of $100 million worth of its communications equipment to the former Yugoslav Republic of Slovenia. These are but a few examples of deals concluded with BEM countries to supply them with technological know-how and assistance.

Some Arab States Open Up

Another dividend has been better relations with Arab states. Israel's peace agreements with the PLO and Jordan encouraged Arab states to begin to approach Israel - a domino effect of sorts. While the Arab taboo on conducting business with Israel has not been eradicated, it has diminished markedly. During the weeks after the signing of the DOP and up until now, numerous business contacts have been made between Israelis and Arabs, particularly Palestinians. Since the signing of the peace treaty with Israel, Jordanians have begun sounding out their Jewish counterparts. Discussions and meetings have been held in Europe and the US. Arab business people seeking to reap the fruits of peace joined these meetings. Gulf states businessmen, as well as North African businessmen, most notably Moroccans, have engaged in business negotiations, and some even in deals, with Israelis. Discussions

exports to Europe and the US will witness a decline, not in terms of value, but as a share of the pie, to the benefit of trade with emerging markets.

How do the Arab states, particularly Jordan, fit into this economic picture, with Israel increasingly looking further afield? While Israel does not see the Arab countries as a significant market that could be tapped, it is doubtful whether Israel would like to see those economies strengthened due to fear of competition regionally and internationally. Similarly, Israel would like to maintain its technological edge, and to do so it would definitely be in its interest to limit the industrialisation of its Arab neighbours.

One of Israel's greatest peace dividends has been that it now finds itself able to develop economic ties with countries that formerly considered Israel a taboo, again largely because of the Arab boycott. Israel is now forging economic links with numerous countries it had not been able to deal with previously such as the former Soviet republics, China, South Korea, India and even some Arab states such as Morocco. Not a week passes in Israel without receiving a foreign delegation interested in initiating economic links. Israel is also aggressively exploring potential in new countries, with the hopes of setting up successful trade relations. In particular, it has been targeting the so called BEM countries (the "big emerging markets"). Israel's exports are projected to increase in the coming years as it successfully widens its export market by tapping these BEM countries. Israel's greatest edge in the BEMs is in the field of infrastructure, where telecommunications, computer and engineering firms are extremely active. Additionally, Israel has a great advantage in providing those countries with its high-tech expertise, computerised medical electronics, agricultural technology and educational software.

Israel's export industry has been enjoying tremendous success. Israeli exports rose by 12% in 1993, compared to world export trade which rose by only 2-3%.(13) The opening up of new markets in Eastern Europe and the Far East contributed significantly to the increase in exports, and this in turn was considered to be a result of the peace process. Israel's trade exports to countries with which it had no official trade agreements grew by 38% in 1993, and accounted for 80% of the overall growth in exports.(14)

Israel exported $300 million of products to India in 1995, while imports totalled $125 million.(15) Israeli exports to Japan rose by 37% to $880.7 million 1995, compared with $640.5 million in 1994. The principal area of improvement was high-tech industries.(16)

Israel and Jordan have agreed recently to the exchange of 200 commodities, tax-free. The majority of these, 166 commodities, are Jordanian goods exported to Israel but not destined for the Israeli market, which doesn't have much need for them. Moreover, the packaging of these goods is labelled in Arabic. Israelis don't buy products with Arabic written on them. Instead, these products are meant for the Palestinian market and will be dumped into the West Bank and the Gaza Strip. Direct trade between Jordan and the Palestinian territories has decreased to negligible levels. It is being overtaken by indirect trade, through Israel, with Israel benefiting from the value added tax and the little revenue from customs.

One example of this is the import of sweets from Zaloum Sweets, a factory in Amman. Zaloum Sweets is a Palestinian manufacturing company based in Hebron. During the *Intifada*, a factory was opened in Amman, taking advantage of cheaper Jordanian labour. Now, the company's export from Jordan to the Palestinian territories must go through Israel. An agent must be found in Nazareth, to import the goods, and customs will be paid to Israel.

As for weapons, while Israel's weapons industry is in search of new customers, it seems highly unlikely that the Arab countries can provide it with the buyers it seeks. And that is not because Arab states would not be willing to buy arms, but rather because it is unlikely that even in the aftermath of peace, Israel would like to see its Arab neighbours well armed. Perhaps the exception is that Israel will be maintaining Jordan's recently purchased F-16s from the US. But maintaining and selling are quite different. And it would seem beneficial to Israel to be in the position of maintaining Jordan's weapons, which are there to be used not against the former Israeli enemy, but to act as a buffer against enemies from the East - most notably Iraq, as it stands today, and Iran.

Israel Reaches Out Globally

Experts indicate that far from being lured by the potential of milking an Arab market, the Jordanian one specifically, Israel has its eyes more firmly glued to Western Europe, which is, as Israeli economist Pinchas Landau put it "the natural hinterland of the Israeli economy," and now to Central and Eastern Europe. In fact, others say that Israel is re-evaluating its export strategy, and is keenly looking to the Far East and to the emerging markets in Latin America.

In 1994, Israeli exports to Asia reached $2.86 billion, up 25% from the previous year. Exports to Latin America grew by 28%, though exports were only $517 million.[12] Many predict that exports to these areas will increase, while

European and US firms, if at all. They prefer joint ventures with a commitment of capital, time, know-how and other resources.

2) The Arab World as "Souk"? The Case of Jordan

Israeli economists and experts reject the Arabs' fears of economic domination, particularly where the Arab world as a market for Israeli products is concerned. They claim that in reality, the Arab markets are not very attractive for them. They are relatively small, and largely poor. The total imports of all of them put together are about $130 billion a year, equivalent to the Netherlands' imports and much less than Italy's, France's or England's.(10) Jordan is a prime example, as it is far too small to generate any serious interest in Israel.

It will not be trade or economic links with these countries that will sustain the economic boom Israel has witnessed during this decade. In fact, some experts claim that Israel's greatest benefits will come from the relations it fosters with the rest of the world, and not necessarily with the Arab countries. The Arab countries do not provide a lucrative market. Nor are Israeli products, the kind that are on offer, in demand there. The Arab countries generally concentrate on importing low-quality, cheap consumer goods, and weapons, Israelis say. The bottom line is that the Arab countries are not developed markets. Israeli products are highly sophisticated and relatively expensive, and therefore are not suited for the Arab consumer, as the products and the market stand today. In addition, they do not concentrate on consumer goods. The products are intended for industrialised markets.

Israeli trade with Arabs has not been uncommon, even prior to peace, but has been very much conducted either indirectly, or in a low-key manner. Estimates place Israeli trade with the Arabs at $400-600 million a year. It is mostly concentrated in the export of agricultural products and inputs such as fertilisers and pharmaceuticals.(11)

Additionally, while the Israelis have the potential of selling goods to Jordan, the Jordanian government is insisting on reciprocity. Therein lies the problem. Jordan doesn't produce much that is in demand in Israel. The potential for Jordanian exports to Israel is limited. Only a few products can replace goods such as leathers, certain foodstuffs, marble and scrap metal which are imported into Israel from countries further away Israel could export to Jordan goods that include processed food, paper and cartons, shoes, electronics, chemicals, textile yarn and industrial machinery. But even for these, the Jordanian market is small.

with Egypt in a $5 million factory. It has now joined forces with the Jordanian Al-Bahri concern to set up a clothing factory. This is a prime example of work being sub-contracted to a neighbouring Arab country. Delta Galil benefits from low Jordanian wages, which have been a prime factor behind the company's decision to locate a factory in Jordan. Macpell is also planning to open a branch in Amman. The plan is to send pre-cut cloth from Afula to Amman, where it will be sewn and returned to Israel for finishing and shipment.

Certain investments are considered by the Israelis to be more promising than others. Israeli businesses seem to be most attracted by the potential provided in textiles and garments, packaging, computer software, telecommunications, plastics and non-military security and safety. Jordanians are interested in joint venture opportunities with Israeli companies in the high technology areas, including software development, prototyping, biotechnology, medicine, research and development.

Israel Edible Products, one of Israel's major food manufacturers, along with its 51% owner, International Foodstuffs Concern CPC, are reportedly holding talks to set up a $10 million joint venture food factory in Jordan.[9] This would follow similar lines: the pursuit of cheap labour by sub-contracting. Amcor is negotiating with a Jordanian company the possibility of setting up a joint venture factory for the production and marketing of solar panels. Israel's largest flower producer, Bickel Flower Ltd., has signed an MOU with a leading Jordanian construction company to set up a joint venture farm in Jordan to produce and market flowers for export. The cost is estimated to be in the region of $8 million.

The decision to erect factories in Jordan, as joint ventures or other forms, will only be adopted if Israel is sure that it can exploit cheap labour there. The average salary in Jordan is between $150-200 a month while in Israel it is $1,000. In return, Jordan benefits from the minuscule salaries that are provided, and the employment it creates. But aside from that, all of the earnings will flow directly back to Israel.

The response of Jordan to sub-contracting has been mixed. A Jordanian garments' manufacturer exporting trousers under his own brand name to Britain, Holland and France, was approached at the Textiles Peace Conference (end-1994) in Jerusalem by an Israeli firm which proposed to provide fabric from Europe to be cut and sewn in Jordan then re-exported. The deal entailed an exclusive sub-contract and would have prohibited sales of his own brand name, unless a second company was established. In Jordan, subcontracting arrangements with Israeli firms are met with lukewarm enthusiasm. Recognising the dependency risks inherent in the sub-contracting formula, Jordanian firms prefer to conclude such arrangements with

These persistent Arab fears of Israeli economic hegemony will not dissipate overnight. They thus pose a formidable obstacle to new regional business deals. Palestinian-Jordanian economist Dr. Youssef Abdel-Hak has said that "if the markets of the Middle East are opened up, the Israelis will have the upper hand in the market for high-technology development. This will make the Arab economy subservient to Israel's."[(8)] That is not to say that business deals haven't been clinched between Arabs and Israelis. Nor does it mean that agreements already drafted will not be inked.

On a smaller scale and on the private sector level, the initial rush of business contacts and meetings between Israeli and Jordanian businessmen have not produced the number of deals one would have expected, given the initial enthusiasm displayed. Nonetheless, interesting co-operation and deals have been taking place. It is possible that many more are being concluded or negotiated discretely, as Jordanian businessmen continue to take note of the position of opponents to the peace treaty and the normalisation process.

During the initial phase of euphoria that immediately followed the signing of the treaty, numerous Israeli businessmen flocked to Jordan, spurred by the potential of profit in conducting business with Jordanians. Jordanian reports claim that Jordanians were somewhat taken aback by the aggressive nature of Israel's business dealings. Quickly learning from their mistakes, the Israelis began to tone down their approach, and to re-evaluate. Rather than sending Israeli Jews to sound out the Jordanian business market, which often had a daunting and negative effect on Jordanians, the Israelis began to look to Arab Israelis. Sending an Arab Israeli, who speaks the language and is far more familiar with the culture, placed Jordanian businessmen at ease and further negotiations have taken place. Additionally, a fair amount of Israeli investment in Jordan is undertaken through "third parties" thus disguised as another nationality.

Negotiations that have taken place between Israeli and Jordanian businessmen provide blueprints for what is most likely to characterise the relationship of the two in the future The following are different ways in which co-operation is being envisioned, or is already taking place:

1) Jordan as Sub-Contractor

Israeli manufacturers and manufacturing subsidiaries were amongst the first to pioneer the un-tread terrain of joint venture agreements with Jordanian companies. Delta Galil Industries, an Israeli textile manufacturer, has already been co-operating

The economic reform programme was resumed shortly after the Gulf war. But the ability of Jordan to get its economy back on track is contingent upon its ability to increase exports, and increase both local and foreign investments. While peace could encourage investments by creating a "risk-free" environment, the Jordanian government's overly bureaucratic mechanism and investment-unfriendly environment needed to be altered. Aware of this, and prior to the Amman Economic Summit, a new package of economic legislation was enforced. The "Encouragement of Investment Law", simplified much of the bureaucracy and investment incentives were granted.

In addition, the Kingdom sought to win the confidence of the private sector. The policy statement of Prime Minister Abdul Karim Kabariti reaffirmed the Kingdom's commitment to liberalising the economy and enhancing the role of the private sector. But the achievement of economic development in Jordan is not fully contingent on domestic policies. Regional stability is of utmost importance for foreign investors considering committing capital to the Middle East market. Accordingly, real economic growth will depend on the peace process. And only in the event of achieving a comprehensive and durable peace can Jordan realistically expect significant foreign investment.

The Israel Giant & its Stake in Jordan

Since Israel made peace with Jordan, numerous Israeli businessmen have visited the Kingdom to test what kind of economic relations would be most beneficial for them. Would joint ventures be the best formula, or would it be using Jordan as a sub-contractor? Could Jordan provide Israeli goods with a new market, or a way around the primary Arab boycott which persists? Will an equal relationship develop, or will the Arab countries be economically subservient to Israel?

One of the arguments that strengthen Arabs' fears that Israel will devour them economically is that Jordan, Lebanon, Syria and the territories, whose combined GNP is $24 billion, will not be able to compete with the Israeli economic giant whose GNP stands at $60 billion.[7] It is feared that the Arabs will provide Israel with cheap labour, and Israel will continue to reap the greatest benefits by its international trade, which continues to expand. The multinational firms, some in the Arab world believe, will choose to ally with Israeli firms, that have more to offer, rather than to Arab companies. Israel will be the arm of economic imperialism.

wrote to members of the Paris Club of government creditors encouraging debt relief to the Kingdom.

Further rewards for Jordan's signing of the peace treaty included the US offer for new military equipment, increased foreign aid and US support of $50 million in water projects. The US also lifted the blockade on the Gulf of Aqaba which was apparently enforced to ensure that no illegal imports go to Iraq. (It was widely believed here that Jordan was being punished for not supporting the US-led coalition that drove Iraq out of Kuwait in 1991). The blockade, to which Jordan constantly objected, had a tremendous negative impact on the country's only port..

After Jordan signed the peace treaty with Israel, the US was offering to bail-out the Kingdom from the devastating economic situation which developed after the Gulf war almost destroyed the International Monetary Fund (IMF)-engineered economic restructuring programme started in 1989 after the first economic crisis of 1989.

Jordan was just beginning to feel the favourable impact of the reform programme when the Gulf crisis hit in mid 1990. Jordan's economy suffered heavily. The country's exports declined sharply. Iraq had been Jordan's major trading partner and the loss of that market was immediately felt.. In addition, Jordan had always relied heavily on remittances from Jordanian expatriates working in the Gulf states. Jordanians and Palestinians living in the Gulf had been sending up to $750 million annually back to Jordan. These remittances amounted to more revenue than half of Jordan's exports of goods. Remittances fell sharply when Gulf countries dismissed Jordanian workers to punish the Kingdom for its perceived pro-Iraqi stand during the Gulf war. That imposed additional pressures on the economy which had to absorb the shock of the influx of about 300,000 workers.

Jordan's foreign debt rose to an enormous $6.68 billion. Unemployment reached 25%, and there was a notable decline in per capita income and consumption. Debt to GDP ratio soared to over 200%; inflation sky rocketed; and GDP growth nearly grounded to a halt at less than 2%.[5] The Gulf war costed Jordan its major trading partners; namely, Saudi Arabia and Kuwait. Jordan also had to adhere to the economic sanctions the United Nations imposed on Iraq. Even what had been reduced to trickles of trade with Iraq diminished. Jordan's exports to Iraq in 1989 (pre-Gulf crisis) were US $182 million, about a quarter of its total national exports. The comparable figure for 1994 is estimated at about US $70 million.[6]

and currency reform, and is pushing ahead with its sale of publicly owned companies in its bid for a renewed privatisation drive. For sale are, among others, Israel's national telecommunications company, Bezeq, which is being sold mainly through the US and EU markets and Israel Chemicals and the construction company Shikun U'pituah. Also in the pipeline is the planned sale of El Al, Israel's national airline, and Bank Hapoalim, the country's largest bank.

Israel's GDP has increased at such a substantial rate that Israel is currently considered one of the most rapidly developing economies in the world. Subsidies have been cut drastically from 11.5% of GDP in 1980 to a mere 2% in 1994. Government debt has fallen to 88% of GDP from 176% in 1985. Investment grew by 13% in 1994, and GNP grew by 6.8% or double the rate of the previous year. (1)

During the first three quarters of 1993, expansion began to slow down as a result of various security problems. But the economy resumed its previous growth pattern at the end of 1993 due to the breakthrough in the Middle East peace talks made with the signing of the Declaration of Principles between Israel and the PLO, followed by the peace with Jordan in October 1994. GDP grew by 7% in 1994, and again by 5.8% in 1995. The main impetus was still residential construction resulting from the continued inflow of Russian immigrants.(2)

Meanwhile... Jordan Trudges Along

In contrast to Israel, Jordan's economy is very modest, and has not experienced the tremendous growth of its neighbour. While the GDP per person in Israel stands at $13,000, in Jordan it is a meagre $1,300.(3) Experts believe that as a result of the great disparities between the economies of Jordan and Israel, their economic agreement will not result in great economic benefits for either side. Instead, the value of the agreement is more political than economic.

The cancellation of much of its $6.8 billion foreign debt is seen as the greatest economic benefit Jordan enjoyed in the aftermath of the signing of the peace treaty with Israel has been . One of Jordan's major economic constraints has been its heavy debt burden and its debt service obligations that have accumulated over the years. This has hindered foreign investment in the country. But the Kingdom's economic reform programme was given a healthy push in 1995 when the US wiped-off $702 million. That was about three quarters of Jordan's foreign debts to the United States. The total amount of the forgiven foreign debts of Jordan is $803 million.(4) . Nearly $3 billion of Jordan's debts were rescheduled. The Clinton administration, which was rewarding the Kingdom for signing the peace treaty, also

government and multilateral projects would be negotiated and subsequently implemented, providing the intra-regional infrastructure needed to facilitate trade and economic co-operation. The rest would be up to the individual business people and companies. The summits would lead to tangible results if the private sectors decide to clinch deals negotiated in the hallways of the Royal Cultural Centre in Amman.

Aware that they had somehow frightened the Arab businessmen and fostered seeds of suspicion amongst them at the Casablanca Summit, the Israelis sought in the Amman Summit to tone down the magnitude of their projects. In the wake of the Casablanca conference, the Arabs grew suspicious that the Israelis were trying to accomplish economically what they had failed to achieve militarily throughout the Arab-Israeli conflict. They began to fear that Israel had grand designs of infiltrating the region economically. Political colonialism would be supplanted by economic imperialism. But how realistic are these fears? Does Israel have "grand designs" for the region? Does it stand to benefit economically by infiltrating its Arab neighbours, or does its "peace dividend" lie elsewhere, possibly by penetrating other markets? Where does Israel's economic interest lie, and how can the Arabs, in this case Jordan, be used to bring about the realisation of these goals?

The way in which economic co-operation and trade between Jordan and Israel have evolved indicates how Israel could begin to formulate economic relations with the region at large. Sandwiched between Jordan and Israel, of course, are the Palestinian territories, a fact which, directly or indirectly, weighs heavily on the economic decision-making process of both.

Israel's Power Economy

Israel's economic miracle, characterised by tremendous economic expansion, began in the early 1990s, prior to the Madrid peace talks. It coincided with the flood of immigrants arriving from the former USSR. The immigrants contributed to a boom in the construction industry, which flourished as a result of chronic housing shortages. This contributed significantly to economic growth. But additionally, the immigrants were highly qualified, bringing with them tools and skills that contributed most significantly to the development of Israel's high-tech industry.

This boom was also made possible by the end of the Cold War and the implementation by the government of a sweeping structural reform programme. Since 1985, Israel had been undergoing a process of liberalisation and privatisation. The government enjoyed considerable progress in telecommunications, deregulation

from extending economic relations with other countries that had been deterred by the boycott, and the benefits from forging relations with multinationals, which will seek out Israel as a foothold into the Middle East. Israeli companies will also benefit from various exclusivities, agencies and franchises they are granted for the region by international companies.

The sources used in compiling this report are the Israeli press - both in English and in Hebrew. Most of the writing in Hebrew is subsequently translated into English and appears in the English press. Items which are not translated tend to be highly critical of the economic agreement with Jordan and pessimistic about its potential to generate economic benefits for Israel.. The English press, on the other hand, tends to paint an overly optimistic picture of Jordanian-Israeli economic relations. This is largely due to the fact that most of the international businesses interested in exploring the potential of doing business in Israel resort to the English press which tries to play a propaganda role.

Amman & Casablanca Summits: Setting the Precedent

The Middle East and North Africa Economic Summit which was held in Amman in October 1995 brought together Arab and Israeli businessmen to explore joint ventures and projects. But unlike its predecessor in Casablanca, which was marked by euphoria and over expectation reflected in the number and size of regional and bilateral projects proposed, the mood in Amman was more sober and realistic with projects proposed the year before cut to scale. But both conferences shared one commonalty: They were the first large-scale conferences of this nature, bringing businessmen of the region and the rest of the world together to talk business. These businesses would, it was hoped, bring to fruition the "peace dividend" - economic co-operation on a regional level to facilitate economic development.

These conferences are important for those who argue that more acceptance of the peace process and support for the full normalisation of relations are contingent upon the economic benefits of peace. Economic development and a rise in the standards of living of the people of the region through open market and economic liberalisation will strengthen the peace process and strengthen support for the agreements already signed. Believers in the viability of the economic summits argue that the Amman and Casablanca conferences were important in setting precedents for economic co-operation and for making contacts among former foes. Large

Executive Summary

After Jordan and Israel signed their peace treaty in October 1994, the leaders of the two countries spoke of a peace dividend that will eventually transform the economies of the Middle East. The new peace era, they said, carries the promise of economic prosperity that will be brought about by foreign investment, joint projects and mutually beneficial trade transactions. Their view was shared by many optimists in the private sector. But it was also opposed by others who expressed fear that the peace treaty was a prelude through which Israel will dominate the economies of the Arab World.

Two years, some achievements and much disappointment later, the treaty produced far less than the optimists envisioned, and far more than the opponents to peace would have liked. Opposition to dealing with Israel is not the only obstacle to a flourishing business environment. Nor are remaining trade barriers, and the delay in concluding a transport agreement. The strategy that Israel adopted in dealing with Jordan, along with other political and economic trade factors in the region, is a major reason for the failure to realise the economic potential of peace. The Israeli approach to business dealing with Jordan indicates that Israel wants to exploit the peace treaty in a manner that Jordanian businessmen believe will not best serve their interest. That in return, has consolidated deeply rooted suspicions about Israel and its willingness to be a partner in the joint, and regional, development process.

This paper addresses Jordanian-Israeli economic co-operation from an Israeli perspective, concentrating on the private sector and not on the large public sector/multilateral projects that are being considered. It reviews the benefits Israel has made since signing the peace treaty with Jordan and the autonomy deals with the PLO.

Israel has been the main beneficiary of the peace agreements. It has enjoyed the dissolution of the Arab boycott, allowing it to forge trade links with countries that had previously shunned it. Many multinationals have also begun to approach Israeli companies with the objective of establishing economic relations. They see Israel as an in-road into the markets of the Middle East.

Contrary to some fears that Israel will dominate the region economically, however, this report concludes that Israel does not see the Arab market as a priority. Israel's main peace dividend will not come from relations with the Arab countries, specially Jordan, whose economy is far too small to provide it with either a substantial market, or extensive trade. Instead, Israel's peace dividend will come

The Author

Frida Salfiti

Ms. Salfiti has a Master's degree from London University. She is managing editor of *Issues*, a Journal published in Paris. She worked as part of the Palestinian team to peace negotiations in Washington D.C. She writes in *al-Hayat* and *Jordan Times*.

Contents

This Paper is the product of a **CPRS** project on the permanent settlement negotiations.

Copies of **CPRS** publications can be obtained by writing to the Center.

The views presented here are those of the author, and may not necessarily reflect the views of **CPRS**.

Center for Palestine Research and Studies
P.O.Box, 132
Salah Eddin Street
Nablus, Palestine
Tel (09) 380383- (09) 381619
Fax (09) 380384

ISRAEL'S "PEACE DIVIDEND"
The Jordanian Case

Farida Salfiti .

Department of Strategic Analysis

March 1997
Center for Palestine Research and Studies (CPRS)
Nablus-Palestine

مركز البحوث والدراسات الفلسطينية

Center for Palestine Research and Studies (CPRS)

Founded in 1993, **CPRS** is a center for academic research and policy studies on political and economic issues of concern to the Palestinian people. We seek to explore and understand local, regional, and international developments and assess their impact on the process of Palestinian nation-building and statehood.

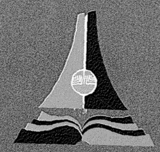
In order to achieve its goal of providing a serious and scholarly contribution to Palestinian political and strategic discourse, the Center encourages Palestinian scholars, regardless of their political and religious affiliation, to participate in the on-going process of Palestinian goal formulation and the development of alternative strategies and policies.

CPRS adopts no political positions and is specifically committed to scientific, objective, and non-partisan political and strategic research and analysis. It is also committed to unrestricted and objective research and to publication of all research and analysis conducted at the Center.

Center for Palestine Research and Studies
Department of Strategic Analysis

ISRAEL'S "PEACE DIVIDEND"
The Jordanian Case

Farida Salfiti



March 1997